

VORTRÄGE
UND BEITRÄGE

AUS DEM INSTITUT FÜR VERKEHRSWISSENSCHAFT
AN DER UNIVERSITÄT MÜNSTER

HERAUSGEGEBEN VON ANDREAS PREDÖHL

Wettbewerb und Preisbildung der Seehafenverkehrs- wirtschaft in nordwesteuropäischen Seehäfen

**Eine Untersuchung der Wettbewerbssituation und der
Preisbildung auf den Umschlagsdienstleistungsmärkten der
Seehäfen Hamburg, Bremen, Rotterdam und Antwerpen**

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
durch die Rechts- und Staatswissenschaftliche Fakultät
der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster

vorgelegt von

Günter Boldt
aus Wuppertal

Münster 1964



Digitized by the Internet Archive
in 2026

Vorträge aus dem Institut für Verkehrswissenschaft
an der Universität Münster

Heft 30

Wohlstand und Fortbildung der Sozialen Klassen
während der aufsteigenden Sozialen Klassen

Die Entwicklung der Wohlstandsklassen und die
Fortbildung der Sozialen Klassen während der
aufsteigenden Sozialen Klassen

Verlagsgesellschaft

Die Entwicklung der Wohlstandsklassen und die
Fortbildung der Sozialen Klassen während der
aufsteigenden Sozialen Klassen

Verlagsgesellschaft

Verlagsgesellschaft

Verlagsgesellschaft

Verlagsgesellschaft

SCHRIFTLEITUNG: ROLF FUNCK

VORTRÄGE
UND BEITRÄGE

AUS DEM INSTITUT FÜR VERKEHRSWISSENSCHAFT
AN DER UNIVERSITÄT MÜNSTER

HERAUSGEGEBEN VON ANDREAS PREDÖHL

**Wettbewerb und Preisbildung der Seehafenverkehrs-
wirtschaft in nordwesteuropäischen Seehäfen**

**Eine Untersuchung der Wettbewerbssituation und der
Preisbildung auf den Umschlagsdienstleistungsmärkten der
Seehäfen Hamburg, Bremen, Rotterdam und Antwerpen**

Inaugural-Dissertation

zur Erlangung des akademischen Grades
eines Doktors der Wirtschaftswissenschaft
durch die Rechts- und Staatswissenschaftliche Fakultät
der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster

vorgelegt von

Günter Boldt

aus Wuppertal

Münster 1964

1917
1918

Das ist die erste Ausgabe der
ersten Ausgabe der ersten Ausgabe
der ersten Ausgabe der ersten Ausgabe
der ersten Ausgabe der ersten Ausgabe

Die Entwicklung der deutschen Literatur in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts

Die Entwicklung der deutschen
Literatur in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts
ist eine Geschichte der Erneuerung und der
Kritik der alten Literatur.

Die Entwicklung der deutschen
Literatur in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts
ist eine Geschichte der Erneuerung und der
Kritik der alten Literatur.

Die Entwicklung der deutschen
Literatur in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts
ist eine Geschichte der Erneuerung und der
Kritik der alten Literatur.

Die Entwicklung der deutschen
Literatur in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts
ist eine Geschichte der Erneuerung und der
Kritik der alten Literatur.

Inhaltsangabe

	Seite
Einführung	9
Die Seehafenverkehrswirtschaft.	10
I. Abgrenzung	10
II. Kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungsmarkt	11
III. Technischer Dienstleistungsmarkt.	11
Erster Teil.	12
Die deutschen Seehäfen Bremen und Hamburg.	12
I. Der kaufmännisch-organisatorische Dienstleistungs- markt	12
A. Preisbildung im Exportverkehr	12
1. Entwicklung.	12
2. Gegenwärtige Preisbildung	16
a) Grundlage des Seehafen-Speditions-Tarifs.	16
b) Der Seehafen-Speditions-Tarif als Kartell.	17
1. 1. Abgrenzung des Anwendungsbereichs	17
2. 2. Kalkulationskartell	18
3. 3. Konditionenkartell	19
4. 4. Preiskartell	20
c) Tarifsysteem des Seehafen-Speditions-Tarifs.	20
1. 1. Wertstaffel	20
a. a. Materielle Preisdifferenzierung.	21
b. b. Spannbreite der Wertstaffel des SST	22
c. c. Personelle Preisdifferenzierung	26
2. 2. Entfernungsstaffel	28
3. 3. Mengenstaffel	29
4. 4. Volkswirtschaftlich begründete Ausnahme von den Provisionssätzen	31
a. a. Durchschnittsprovisionssätze	32
b. b. Sonderregelung Eisen	33
d) Differenzierung Bremen-Hamburg.	34
B. Preisbildung im Importverkehr	35
1. Entwicklung.	35
2. Gegenwärtige Preisbildung.	36
a) Bremen	36
1. 1. Grundlage des Seehafen-Speditions-Tarifs-Import (SST-Import)	36

	Seite
2. 2. Umfang der Kartellwirkung des SST-Import	37
3. 3. Tarifsystern des Seehafen-Speditions-Tarifs-Import . .	37
a. a. Wertstaffel.	37
b. b. Mengestaffel	39
b) Hamburg.	39
II. Marktmorphologie und Marktverhalten	40
Determinanten der Verhaltensweise der Anbieter auf Elementarmärkten höherer Ordnung	41
1. Subjektive Faktoren	41
a) Zielsetzung und Präferenzen	41
b) Bindung an Institutionen	44
2. Objektive Faktoren.	46
a) Marktbedingte Faktoren	46
1. 1. Homogenität der Leistung.	46
2. 2. Transparenz	48
a. a. Markttransparenz.	48
b. b. Leistungstransparenz	49
3. 3. Verhaltensweisen der Nachfrager.	49
a. a. Passive Verhaltensweise	50
b. b. Aktive Verhaltensweise.	56
i) Monopolistische Verhaltensweise	56
ii) Oligopolistische Verhaltensweise	58
4. 4. Freie Konkurrenz.	61
b) Unternehmensbedingte Faktoren	62
1. 1. Kapitalstruktur	62
2. 2. Produktionskosten	62
3. 3. Dringlichkeit der Nachfrage.	69
4. 4. Mehrprodukt-Unternehmungen.	70
c) Produktbedingte Faktoren.	71
1. 1. Substituierbarkeit der Leistungen.	71
2. 2. Kostenelastizität.	72
3. 3. Uno actu Produktion und Absatz	72
III. Der technische Umschlagsdienstleistungsmarkt	73
A. Organisation des Angebots technischer Umschlags- dienstleistungen	74
1. Unternehmensform der Anbieter.	74

	Seite
2. Marktform und Verhaltensweise des Angebots.	75
B. Preisbildung auf dem Markt technischer Umschlags- dienstleistungen	76
1. System der Tarife für die Benutzung der Kaje- und Verkehrsanlagen.	76
a) Bremen.	77
1. 1. Wertstaffel.	77
2. 2. Entfernungsstaffel	79
3. 3. Gewichtsstaffel	81
4. 4. Differenzierung nach Art der Leistung	81
b) Hamburg.	82
2. Differenzierung Bremen-Hamburg	83
3. Interdependenz der tarifsystematiscen Faktoren	84
C. Die Dynamik der Marktform der Anbieter - Schlußfol- gerung.	85
1. Die räumlich-tarifliche Dynamik	85
2. Die zeitliche Dynamik	88
Zweiter Teil.	89
Die Westhäfen Rotterdam und Antwerpen	89
I. Rotterdam	89
A. Marktform der Anbieter	89
1. Technische Umschlagsdienstleistungen	89
2. Kaufmännisch-organisatorische Dienstleistungen	90
B. Zielsetzung der Anbieter.	91
C. Verhaltensweisen der Anbieter	91
1. Der FENEX-Tarif	92
a) Tarifsystcm des FENEX-Tarifs	92
1. 1. Wertstaffel.	92
2. 2. Mengenstaffel	93
2. Duisburger Frachten-Konvention (DFK).	95
a) Örtlicher Anwendungsbereich	95
b) Sachlicher Anwendungsbereich	95
c) Personeller Anwendungsbereich	96
d) Tarifsystcm der DFK-Platzspesen in Rotterdam	96
1. 1. Mengenstaffel bei Normalgut im Exportverkehr	96
2. 2. Mengenstaffel bei Normalgut im Importverkehr	97

	Seite
3. 3. Differenzierung nach Leistungsart	97
4. 4. Seedampfereinladespesen und Seedampferlösch- spesen.	98
3. Freie Preisbildung auf dem Umschlagsdienst- leistungsmarkt Rotterdams	99
II. Antwerpen	100
A. Marktmorphologie des Angebots von Umschlags- dienstleistungen	101
B. Verhaltensweisen der Anbieter	102
1. Duisburger Frachtenkonvention.	102
a) Unterschiede der Mengenstaffel der Antwerpener DFK-Platzspesen gegenüber Rotterdam	102
1. 1. Export.	102
2. 2. Import.	104
3. 3. Homogene Tarifierungsprinzipien.	106
4. 4. Absolute Differenzierung Antwerpen-Rotterdam	107
2. Seedampferlöschspesen in Antwerpen	108
a) Anwendungsbereich	108
b) Tarifsystern der Frais de Réception au Port d'An- vers.	109
1. 1. Tarifierung nach der Art der Leistung	110
2. 2. Horizontale und vertikale Staffel.	110
3. 3. Freie Preisbildung.	111
3. Platzspesen der Straßburger Konvention in Ant- werpen	112
4. Umschlag von Metallen	112
Schluß.	113
I. Preisgefälle zwischen den Nordhäfen und den West- häfen	113
II. Blick auf die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft	116
Literaturverzeichnis.	119

Einführung

Mit zunehmender Integration der nationalen Volkswirtschaften der Mitgliedstaaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft zu einem umfassenden Wirtschaftsraum ergeben sich Fragen der Harmonisierung partieller Märkte der zu bildenden Gemeinschaft. Welche Ordnungsprinzipien auf die zu integrierenden Teilmärkte angewandt werden sollen, ist wiederholt Gegenstand nationaler und internationaler Diskussionen gewesen.

Die Seehäfen der EWG-Mitgliedstaaten sind Bestandteil der nationalen Verkehrswirtschaften. Seit dem Inkrafttreten der EWG-Kartellverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des EWG-Vertrages¹ rücken die Verkehrswirtschaft und mit ihr die Seehafenverkehrswirtschaft in den Vordergrund der Auseinandersetzungen. Für die Seehafenverkehrswirtschaft stellt sich die Frage, ob sie den Wettbewerbsregeln der Artikel 85 - 90 des EWG-Vertrages unterliegt oder ob der Titel IV "Der Verkehr" (Artikel 74 - 84) des EWG-Vertrages Anwendung findet.

Die Europäische Kommission vertritt in ihrer Denkschrift die Auffassung, daß Gewerbebezweige mit Hilfs- und Vermittlerfunktion für den Verkehr wie Spediteure und Hafenbetriebe unter die allgemeinen Wettbewerbsvorschriften des EWG-Vertrages fallen, räumt jedoch ein, daß im Rahmen einer gemeinsamen Verkehrspolitik geeignete Maßnahmen getroffen werden können, die die Besonderheiten dieser Gewerbebezweige berücksichtigen, soweit sie in unmittelbarer Beziehung zur Verkehrsabwicklung stehen². Hiermit wird offensichtlich für die Anwendung des Artikels 87 Absatz 2 c Raum gelassen, wonach "gegebenenfalls der Anwendungsbereich der Artikel 85 und 86 für die einzelnen Wirtschaftszweige näher zu bestimmen" ist. Um darüber befinden zu können, welche Ordnungsgrundsätze einer Koordination der Seehafenverkehrswirtschaft zugrunde gelegt werden sollen und wie eine Harmonisierung zu erfolgen hat, ist es notwendige Voraussetzung zu wissen, in welcher verkehrswirtschaftlichen Situation sich die Seehäfen der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gegenwärtig befinden.

Die vorliegende Arbeit verfolgt das Ziel, den Wettbewerb und die Preisbildung der Seehafenverkehrswirtschaft bestimmter nordwesteuropäischer Seehäfen zu analysieren. Dabei wird in der Weise vorgegangen, daß zunächst der Wettbewerb innerhalb eines jeden Seehafens, der interne Wettbewerb, Gegenstand der Untersuchung ist und danach der Wettbewerb unter den Seehäfen, der externe Wettbewerb, als Folge des Umschlagspreisgefälles zwischen den Häfen erörtert wird.

¹ Erste Durchführungsverordnung zu den Art. 85 und 86 EWG-Vertrag vom 6. Februar 1962 (Verordnung Nr. 17), Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften 5. Jg. Nr. 13 vom 21. Februar 1962, S. 204 ff.

² Denkschrift über die Grundausrichtung der gemeinsamen Verkehrspolitik, Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, Kommission, Brüssel, 10. 4. 61, S. 38.

Die Untersuchung erstreckt sich auf die Seehäfen des sogenannten Antwerpen - Hamburg-Range, die untereinander in besonders stark ausgeprägten Wettbewerbsbeziehungen stehen. Die repräsentativen Häfen des Antwerpen-Hamburg - Range sind Hamburg, Bremen, Rotterdam und Antwerpen.

DIE SEEHÄFENVERKEHRSWIRTSCHAFT

I. Abgrenzung

Im Seehafen beginnt oder endet die Beförderung von Gütern über See. Im Ablauf der Güterbeförderung stellen die Seehäfen Nahtstellen dar, da über See einkommende oder über See ausgehende Güter im Regelfall in Seehäfen von einem Verkehrsträger auf einen anderen umgeschlagen werden. Neben der Umschlagstätigkeit finden in Seehäfen häufig bestimmte Behandlungen der Güter statt, beispielsweise Be- oder Verarbeitung und Lagerung.

Wirtschaftsbereiche, die in Seehäfen Güter und Dienstleistungen produzieren, die mit der Seeschifffahrt im weitesten Sinne zusammenhängen, werden unter dem Begriff "Seehafenwirtschaft" zusammengefaßt. Indessen ist einschränkend unter "Seehafenverkehrswirtschaft" die Gesamtheit aller Wirtschaftseinheiten zu verstehen, die im Rahmen der Beförderungsvorgänge mit der Seeschifffahrt unmittelbar verbunden sind.

Wir definieren daher die Seehafenverkehrswirtschaft als den Teilbereich der Seehafenwirtschaft, der mit wichtigen Leistungen in den Beförderungsakt eingreift und innerhalb des Beförderungsvorganges integrierende Teilleistungen produziert, ohne die der lückenlose Ablauf des Beförderungsvorganges undenkbar ist. Aus dieser Begriffsbestimmung folgt unmittelbar, daß die Reedereien als Verkehrsträger Bestandteil der Seehafenverkehrswirtschaft sind. Da die vorliegende Arbeit der Klärung von Fragen aus dem wenig behandelten Bereich der Umschlagsdienstleistungsmärkte in Seehäfen dient, werden die Reedereien als häufig behandelter Sektor vom weiteren Verlauf der Abhandlung ausgeschlossen.

Um den zu behandelnden Gegenstand abschließend eindeutig festzulegen, sei ein schematisches Beispiel eines Exportvorganges (Importvorganges)¹ zur Erläuterung herangezogen.

Waren, die auf dem Seewege exportiert (importiert) werden, gelangen mittels eines Verkehrsträgers des Binnenverkehrs (Seeschiffs) in den Seehafen und werden in ein Seeschiff (Verkehrsmittel des Binnenverkehrs) verladen. Für die folgende Untersuchung über Wettbewerb und Preisbildung ist der Teilbereich des Beförderungsvorganges relevant, der zwischen Eingang des Verkehrsträgers des Binnenverkehrs (Seeschiffs) im Seehafen und

¹ Transitvorgänge unterscheiden sich abwicklungstechnisch kaum von diesen.

vollzogener Verschiffung (Beladen des Verkehrsträgers des Binnenverkehrs) liegt.

Jeder wirtschaftliche Vorgang läßt sich in drei Elemente gliedern, nämlich in Planung, Organisation und Vollzug.

Während die Planung der Entwurf einer Ordnung ist, in der ein Prozess als sich vollziehend gedacht wird, stellt die Organisation die Gesamtheit aller Mittel dar, die das Geplante in konkrete betriebliche Wirklichkeit übertragen¹.

Wendet man diese Dreiteilung auf den Umschlagsverkehr in Seehäfen an, so lassen sich Planung und Organisation als kaufmännisch-organisatorische Leistungen im Seehafen zusammenfassen. Der kaufmännisch-organisatorischen Behandlung der Export-, Import- oder Transitgüter folgt der technische Ablauf der eigentlichen Güterbewegung.

Die gedankliche Zerlegung des Seehafenumschlagverkehrs in einen kaufmännisch-organisatorischen und einen technischen Teil ermöglicht es uns, den Umschlagsdienstleistungsmarkt eines Seehafens in einen

Teilmarkt der kaufmännisch-organisatorischen Dienstleistungen
und einen

Teilmarkt der technischen Dienstleistungen
zu gliedern.

II. Kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungsmarkt

Im Seehafen tritt als Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen die Seehafenspedition auf. Nachfrager nach kaufmännisch-organisatorischen Dienstleistungen sind inländische und/oder ausländische Ausfuhrhändler, Einfuhrhändler und Industriebetriebe.

III. Technischer Dienstleistungsmarkt

Produzenten und Anbieter technischer Dienstleistungen, die die eigentliche Güterbeförderung vom Seeschiff auf die Kaje, in Schuppen oder auf Verkehrsmittel darstellen, sind in Seehäfen die Kaje- und Umschlagsgesellschaften. Wie wir im weiteren Verlauf der Arbeit sehen werden, bieten sowohl staatliche als auch private Kaje- und Umschlagsgesellschaften technische Dienstleistungen an.

Im Regelfall werden technische Dienstleistungen von der Seehafenspedition nachgefragt. Da Planung und Organisation des Umschlagverkehrs dem technischen Vollzug vorgelagert sind und die Export- bzw. Importwirtschaft simultan mit der Nachfrage nach kaufmännisch-organisatorischen Dienstleistungen indirekt technische Umschlagsdienstleistungen nachfragt, ist die Nachfrage der Seehafenspedition nach technischen Umschlagsdienstleistungen

¹ GUTENBERG, E., Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Erster Band, Die Produktion, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1960, S. 114 u. S. 121 f.

gen derivativer Natur. M. a. W. ausgedrückt bedeutet dies, daß die Seehafenspedition mit den Anbietern der technischen Dienstleistungen in unmittelbare Angebots-Nachfrage-Beziehung tritt, jedoch von sich aus keinen Einfluß auf den Umfang und geringen Einfluß auf die Art der nachgefragten technischen Umschlagsdienstleistungen ausübt.

Es wird zu zeigen sein, daß Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen mit Anbietern technischer Umschlagsdienstleistungen identisch sein können, eine Tatsache, die für die Preisbildung im Umschlagsverkehr von erheblicher Bedeutung ist.

Erster Teil

DIE DEUTSCHEN SEEHÄFEN BREMEN UND HAMBURG

I. Der kaufmännisch-organisatorische Dienstleistungsmarkt

A. Preisbildung im Exportverkehr

Das Schwergewicht der Untersuchung liegt auf der Analyse des Wettbewerbs und der Preisbildung in der Gegenwart. Um gegenwärtig bestehende Institutionen zu verstehen, ist es dienlich, die historische Entwicklung kurz zu umreißen.

1. Entwicklung

Es wird überliefert, daß in den Seehäfen Hamburg und Bremen um die Jahrhundertwende für kaufmännisch-organisatorische Umschlagsdienstleistungen einheitliche Preise von einer Goldmark je umgeschlagenes Kollo¹ gesetzt wurden. Eine Differenzierung der Umschlagspreise nach dem Güterwert lag nicht vor; von einer Mengensstaffel (Gewichtsstaffel) kann auch nicht gesprochen werden, da lediglich für besonders schwere oder umfangreiche Kolli ein Zuschlag erhoben wurde. Die Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen verhielten sich als Mengenanpasser und ordneten den am freien Markt sich bildenden einheitlichen Preisen ihre Angebotsmenge zu. Mit zunehmendem internationalen Handel wuchs der Wettbewerb unter den Anbietern kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen in den deutschen Seehäfen.

Im Jahre 1923 erstellte der Berufsverband der bremischen Seehafenspedition einen "Spesen-Tarif". Dieser Spesen-Tarif sollte die Kalkulation und Abrechnung der Mitgliedsfirmen erleichtern und stellte gleichzeitig den Versuch einer Wettbewerbsbeschränkung dar. Die darin enthaltenen Sätze

¹ Kollo (aus dem Italienischen stammend) = Frachtstück.

für die kaufmännisch-organisatorischen Dienstleistungen basierten auf aus der Erfahrung gewonnenen Umschlagspreisen.

Der Spesen-Tarif lehnte sich an das Vorbild des Eisenbahn-Güter-Tarifs an: Er enthielt eine "große Mengenstaffel" in Form einer Unterteilung in Stückgut, Wagenladung und Massengut mit eingebauter "kleiner Mengenstaffel" und eine Wertstaffel. Die Tarifierung des Gutes nach Belastbarkeit war in der Weise in den Spesen-Tarif eingefügt, daß der Warenkatalog Bestandteil des Tarifs war und die einzelnen Warenarten bestimmten Klassen zuordnete.

Ein aus dem Jahre 1927 stammender Katalog "Richtlinie für die Spesenberechnung" des Hamburger Berufsverbandes der hamburgischen Seehafenspedition weist eine geringere Differenzierung sowohl nach dem Gewicht als auch nach dem Wert der Güter auf. Es wurde lediglich unterschieden zwischen der Klasse "Normalgut" und der Klasse "Schweres Spezial- und Massengut". Jede Klasse enthielt wiederum eine grob differenzierte Mengenstaffel.

Der Bremer und der hamburgische Tarif hatten die Fixierung der Sätze als Mindestsätze, um einer Preisdifferenzierung nach oben Spielraum zu lassen, gemeinsam und sahen als Verschiffungsprovision nicht weniger als 50 v. H. des Foblieferungssatzes vor ¹.

Bereits zu dieser Zeit ist erkennbar, daß Hamburg und Bremen das Preisniveau der kaufmännisch-organisatorischen Umschlagsdienstleistungen differenzieren: Wie in der Gegenwart, so lagen die Sätze Hamburgs über denen Bremens.

Als historisch bedeutsames und für die weitere Entwicklung der Speditionstarife der Seehäfen Bremen und Hamburg maßgebendes Ereignis ist der "Hamburg/Bremer-Spediteurvertrag" aus dem Jahre 1935 zu nennen.

Der Vertrag zwischen den Berufsverbänden der Seehafenspeditionen Bremens und Hamburgs diente dem Zwecke einer einheitlichen Regelung der Speditionsgebühren in Bremen und Hamburg. Der Vertrag verpflichtete die Vertragsparteien, die Einhaltung der für Bremen bzw. Hamburg festgesetzten Mindestentgelte für die Besorgung der Foblieferung, der Verschiffung und der damit verbundenen Nebenleistungen sowie für die Verteilung und Überweisung von Sammelladungen durch die Mitgliedsfirmen zu gewährleisten.

¹ Die kaufmännisch-organisatorische Dienstleistung, die das Anbordbringen des Ausfuhrgutes umfaßt, nennt sich Foblieferung. Die Verschiffung schließt sich als weitere kaufmännisch-organisatorische Dienstleistung an die Foblieferung an und hat das Ausstellen der Konnossemente, der Konsulatsfakturen, der Versandavise, die Benachrichtigung des überseeischen Empfängers und den Versand der Verschiffungsdokumente zum Inhalt. Fob- und Verschiffungsspedition können in einer Hand oder in zwei Händen liegen.

sten. Durch Verpflichtungserklärung der Mitgliedsfirmen zur Einhaltung der fixierten Sätze entstanden in Bremen und Hamburg Kartelle. Kartellträger waren die Berufsverbände. Die Kartelle in Bremen und Hamburg beschränkten den "inneren Wettbewerb" der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in jedem der beiden Häfen. Über die Beschränkung des direkten Preiswettbewerbs¹ hinaus verhinderte die detaillierte Katalogisierung der Leistungen jeden indirekten Preiswettbewerb² nach unten. Um Wettbewerb durch Outsider (Nichtverbandsmitglieder) begegnen zu können, enthielt das Vertragswerk die Möglichkeit, daß durch Outsider angegriffene Mitgliedsfirmen Preissenkungen beantragten. Diese Ausnahmeregelung, die der Abwehr von Outsidern dienen sollte, galt lediglich jeweils für eine bestimmte Relation, für eine bestimmte Warenart und/oder für einen bestimmten Auftraggeber. Sie wurde nicht generell verkündet, sondern dritten Verbandsmitgliedern nur auf Antrag und bei Nachweis eines berechtigten Interesses mitgeteilt, um die Intensivierung des Wettbewerbs zu verhindern.

Der "äußere Wettbewerb" der Seehäfen Bremen und Hamburg, i. e. der Wettbewerb zwischen den beiden Häfen, erfuhr eine Beschränkung dadurch, daß sich eine jede Mitgliedsfirma der Kartelle dazu verpflichtete, die unterschiedliche Festlegung der Spesensätze in Bremen und Hamburg in keiner Weise zu Werbezwecken zu benutzen. Preissenkungen infolge Wettbewerbs durch Outsider in einem Hafen mußten laut vertraglicher Regelung dem Vertragspartner im anderen Hafen mitgeteilt werden.

Um eine Erhöhung der Transparenz des Marktes der kaufmännisch-organisatorischen Umschlagsdienstleistungen auszuschließen, waren das Vertragswerk und als Bestandteile des Vertrages die Tarife vertraulicher Natur, lediglich zum internen Gebrauch für die Mitgliedsfirmen und nicht zur Weitergabe bestimmt.

Um die Einhaltung der Tarifsätze, der Verpflichtungen und Bedingungen des Vertrages zu sichern, sah das Vertragswerk Verfolgungen von Verstößen durch ein Schiedsgericht, Belegung der verstoßenden Mitgliedsfirmen mit Geldstrafen und Einzug der durch den Verstoß erzielten Bruttoeinnahmen vor.

Die eigentlichen Tarife bildeten die Anlagen zum Hamburg/Bremer Spediteurvertrag von 1935.

Die Tarife sind als Weiterentwicklung der oben genannten Tarifvorläufer und als Kompromiß zwischen dem Bremer "Spesen-Tarif" von 1923 und den Hamburger "Richtlinien für die Spesenberechnung" von 1927 zu verstehen.

¹ Direkter Preiswettbewerb stellt Wettbewerb durch Variation der Preise bei Konstanz des Leistungsinhaltes dar.

² Als indirekter Preiswettbewerb ist im Gegensatz zum direkten Preiswettbewerb die Variation des Leistungsinhaltes bei Konstanz der Preise zu verstehen.

Dem groben Versuch der Hamburger "Richtlinien", generell Klassen nach Belastbarkeit der Waren zu bilden, wurde durch Aufstellen von vier Klassen entsprochen. Die feinere Differenzierung des Bremer "Spesen-Tarifs", der die Warenarten aufzählte, wurde durch Erweiterung der Spannbreite auf vier Klassen übernommen. Klasse 1 umfaßte die am geringsten, Klasse 4 die am stärksten belastbaren Normalgüter. Für Eisen und Massengut wurden die Sondersätze der Klassen E (Eisen) und M (Massengut) geschaffen. Gleichzeitig erfuhr die vertikale Staffel eine Verfeinerung, und es wurde die Entfernungsstaffel - differenziert nach Europa- und Überseeverkehr - eingeführt.

Durch den Hamburg/Bremer Spediteurvertrag von 1935 entstand ein für Bremen und Hamburg in Tarifschema und -ordnung einheitliches Tarifgebilde. Durch Kartellierung auf Vertragsbasis wurden die Voraussetzungen monopolistischer Verhaltensweise der Gesamtheit der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in den Seehäfen Bremen und Hamburg geschaffen. Die Möglichkeit monopolistischer Verhaltensweise der Anbieter führte zur Erstellung eines durch Preisuntergrenze und Leistungsinhalt fixierten verbindlichen Tarifwerkes mit monopolistischer Wert-, Mengen- und Entfernungsstaffel. Tarifschema und Tarifordnung der Tarife im Hamburg/Bremer Spediteurvertrag entsprachen dem Aufbau und der Anordnung der heutigen Seehafen-Speditions-Tarife. Infolgedessen wird hier auf eine Erörterung verzichtet.

Während die Vorläufer der Tarife die Entgelte für die Verschiffungsleistung in der Weise festlegten, daß etwa 50 v. H. der Fobprovision zu berechnen waren, zeigt sich in den Tarifen des Hamburg/Bremer Spediteurvertrags ein Berechnungssystem, das auch im gegenwärtig gültigen Seehafen-Speditions-Tarif Anwendung findet. Die Fobprovision und die Verschiffungsprovision wurden getrennt voneinander jeweils als Mindestsätze fixiert und ergaben zusammen die Gesamtprovision. Während der Anteil der Verschiffungsprovision im Europaverkehr weiterhin bei 50 v. H. der Gesamtprovision blieb, stieg er im Überseeverkehr auf etwa 60 v. H. der Gesamtprovision, da die Verschiffung im Überseeverkehr im Vergleich zur Foblieferung oder zur Verschiffung im Europaverkehr infolge konsularischer Bestimmungen, eventueller Akkreditivbestimmungen und der Ausstellung der Konnossemente usw. büromäßige Mehrarbeit erfordert.

Im Jahre 1937 änderten sich Preisbildung und Wettbewerb der Seehafenspedition grundlegend. Gemäß Ermächtigung des Reichs- und Preußischen Verkehrsministers vom 29. Januar 1937 traten am 1. April 1937 für die Seehäfen Bremen, Hamburg, Lübeck und Stettin vom Reichskommissar für die Preisbildung und von den Behörden für Verkehr der jeweiligen Häfen genehmigte "Seehafen-Speditions-Tarife" in Kraft, die für die Besorgung der Foblieferung, der Verschiffung und der damit verbundenen Nebenleistungen sowie für die Verteilung von Sammelladungen Mindestpreise fixierten. Diese Tarife waren mit denen des Hamburg/Bremer Spediteurvertrages von 1935 identisch. Die "Seehafen-Speditions-Tarife" waren für alle Anbieter, die kraft Gesetzes Mitglieder des Zwangsverbandes "Reichsverkehrsgruppe Spedition und Lagerei" (RSL) geworden waren, verbindlich, so daß jegliche

Outsidertätigkeit und damit direkter Preiswettbewerb unterhalb der Mindestsätze verhindert wurde. Freie Verkehrswirtschaft und freie Preisbildung wurden durch unmittelbaren Eingriff des Staates aufgehoben.

Einer ersten Neufassung der Tarife im Januar 1938 folgten zwei Verlängerungen und Erhöhungen der Tarifsätze durch den Reichsverkehrsminister, deren letzte eine Geltungsdauer des Tarifs bis zum 31. Dezember 1945 vorsah.

Die nach dem Kriege zunächst vereinzelt anfallenden Export- und Importsendungen wurden in Anlehnung an die alten Tarifsätze abgerechnet.

2. Gegenwärtige Preisbildung

Es entsprach dem Wunsche der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in den Seehäfen Bremen und Hamburg, daß die vor und während des Krieges geltenden Seehafen-Speditions-Tarife nach dem Kriege in Form einer behördlichen Preisanordnung aufrechterhalten wurden.

a) Grundlage des Seehafen-Speditions-Tarifs

Im Jahre 1950 erließ der Bundesminister für Wirtschaft aufgrund der §§ 2, 3 und 10 des Überleitungsgesetzes über Preisbildung und Preisüberwachung (Preisgesetz) ¹ in Verbindung mit etlichen Überleitungs- und Verlängerungsgesetzen ² die Verordnung PR Nr. 40/50 über Vergütungen für Leistungen von Spediteuren in Seehäfen (Seehafen-Speditions-Tarife) ³. Damit wurden die Entgelte für die Besorgung der Fobliefierung, der Verschiffung und der damit verbundenen Nebenleistungen einschließlich Verteilung von Sammelladungen als Mindestsätze festgelegt.

Die staatliche Reglementierung der Preise der Seehafenspeditionen als Mindestsätze stellt das Ergebnis von Verhandlungen zwischen den Verbänden der Seehafenspedition, die an der Fortführung der 1937 getroffenen

¹ "Preisgesetz", Übergangsgesetz über Preisbildung und Preisüberwachung vom 10. 4. 1948, WiGBL. S. 27.

² Gesetz zur Verlängerung des Überleitungsgesetzes über Preisbildung und Preisüberwachung (Preisgesetz) vom 3. 2. 1949, WiGBL. S. 14

Gesetz zur Erstreckung und zur Verlängerung der Geltungsdauer des Bewirtschaftungsnotgesetzes, des Gesetzes zur Deckung der Kosten für den Umsatz ernährungswirtschaftlicher Waren und des Preisgesetzes vom 21. 1. 1950, BGBL. S. 7

Gesetz vom 8. 7. 1950, BGBL. S. 681

Gesetz vom 23. 12. 1950, BGBL. S. 824

Gesetz vom 29. 3. 1951, BGBL. S. 223

Gesetz über die Investitionshilfe der gewerblichen Wirtschaft vom 7. 1. 1952, BGBL. S. 7.

³ Verordng. PR Nr. 40/50, Bundesanzeiger Nr. 122 vom 29. 6. 1950.

staatlichen Intervention interessiert war, und den zuständigen Bundesministerien dar. Die am 3. April 1952 erlassene Verordnung PR Nr. 25/52¹ beseitigte Unklarheiten in Anwendung und Auslegung des Tarifs, die sich beim Umgang mit der Verordnung ergeben hatten, und erfüllte die Forderung der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen nach einer 30%igen Erhöhung der aus dem Jahre 1950 stammenden Sätze.

Die Verordnung PR Nr. 25/52 ist gegenwärtig in vollem Umfang gültig und bildet die Grundlage der heutigen Preise für kaufmännisch-organisatorische Dienstleistungen in Seehäfen.

Anhaltende Lohnsteigerungen seit 1952 ließen die Mindestsätze als nicht mehr ausreichend erscheinen. Eine Preiserhöhung durch behördliche Verordnung scheiterte daran, daß der Seehafen-Speditions-Tarif Mindestpreise enthält und somit den Anbietern die Möglichkeit bietet, höhere Sätze zu fixieren. Im Jahre 1960 erhöhten die Seehafenspeditionen Bremens, Hamburgs und Lübecks durch gleichförmiges Verhalten, jedoch ohne Konvention, die Mindestpreise der Seehafen-Speditions-Tarife² um 20 v. H.

b) Der Seehafen-Speditions-Tarif als Kartell

1. 1. Abgrenzung des Anwendungsbereichs

§ 1 der Verordnung PR Nr. 25/52 beschränkt den Anwendungsbereich der Preisvorschrift auf:

Verteilung von Sammelladungen³

Fobliefierung und damit verbundene Nebenleistungen

Verschiffung und damit verbundene Nebenleistungen.

Wir verstanden eingangs unter dem Teilmarkt kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen in einem Seehafen den Ort, an dem die Gesamtheit aller Leistungen, die im Rahmen der Beförderungsvorgänge mit der Seeschifffahrt unmittelbar verbunden sind, angeboten und nachgefragt wird.

Da diese Leistungsgesamtheit durch die sachliche Abgrenzung des Seehafen-Speditions-Tarifs in Fobliefierung und Verschiffung gegliedert wird, stellen die Märkte der Fobliefierungen und der Verschiffungen Partialmärkte dar.

¹ Verordnung PR Nr. 25/52 vom 3. 4. 1952, Bundesanzeiger Nr. 72 vom 12. 4. 1952.

² Im folgenden wird die für den Seehafen-Speditions-Tarif übliche Abkürzung SST verwendet.

³ Die behördliche Preisbildung für die Verteilung von Sammelladungen ist aufgehoben worden durch die Verordnung PR Nr. 3/61 vom 31. 3. 1961, Bundesanzeiger Nr. 63 vom 30. 3. 1961.

Die Preise sind seitdem frei vereinbar.

Die "Anwendungsvorschriften" des SST ¹ führen die sachliche Abgrenzung des Anwendungsbereichs unter Heranziehung der Objekte weiter. Laut Anwendungsvorschriften ist der SST auf Sendungen deutscher Herkunft anzuwenden, die über die Seehäfen Bremen, Hamburg und Lübeck seewärts ins Ausland versandt werden. Sendungen außerdeutschen Ursprungs, die die deutschen Seehäfen im Transitverkehr passieren, unterliegen nicht den Vorschriften des SST.

Die sachliche Abgrenzung impliziert die örtliche Abgrenzung: Die Seehafen-Speditions-Tarife gelten ausschließlich für die Seehäfen Bremen einschließlich der übrigen Unterweserplätze, Hamburg und Lübeck einschließlich der Travehäfen von Lübeck abwärts. Die gegenwärtige staatliche Regulierung der Preise für kaufmännisch-organisatorische Dienstleistungen in Seehäfen ist die Folge des Kartells des Hamburg/Bremer Spediteurvertrages von 1935. Die staatliche Intervention wurde auf Verlangen der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen getroffen. Der Kartellcharakter des SST ist somit nicht nur beibehalten, sondern verschärft worden, zumal jeglicher Wettbewerb durch Außenseiter kraft Verordnung eliminiert wurde.

Die Argumentation, daß in der staatlichen Fixierung der SST-Entgelte kein Kartell erblickt werden könne, da der privatwirtschaftliche Charakter fehle, ist unzutreffend. Die Frage, ob ein Kartell vorliegt oder nicht, kann nicht allein aus dem Blickwinkel formaljuristischer Erwägungen beurteilt werden. Wesentlich für die Beantwortung der Frage ist die ökonomische Auswirkung der Maßnahmen, die der Wettbewerbsbeschränkung dienen. Unter diesem Gesichtspunkt ist es offensichtlich, daß die durch die Verordnung PR Nr. 25/52 geschaffene Wettbewerbsbeschränkung in der Wirkung einem starken Kartell gleicht.

Unbestritten ist, daß die Monopolisierung von der Zielsetzung ausging, durch Schaffung eines Kartells den Gesamtgewinn der Branche Seehafenspedition zu erhöhen, oder, was dasselbe bedeutet, weiteren Preiszerfall zu verhindern.

Der Hamburg/Bremer Spediteurvertrag 1935 schuf die Grundlage monopolistischer Verhaltensweise, die durch die staatlichen Interventionen 1937 und 1950 befestigt wurde. Die monopolistische Verhaltensweise der Gesamtheit der Anbieter von Seehafen-Speditionsleistungen schlägt sich in der Wertstaffel, Mengenstaffel und Entfernungsstaffel des SST nieder.

2. 2. Kalkulationskartell (Indirektes Preiskartell)

Kalkulationskartelle dienen dem Zweck, Angebotsunterschiede der kartellierten Anbieter von Gütern und Leistungen zu unterbinden ². Die Seeha-

¹ Seehafen-Speditions-Tarif, Ausgabe 1952, S. 5.

² DUBOIS, RENÉ GEORGES, Die Kartellierung im Verkehrswesen, Inaugural-Dissertation, Bern, 1956, S. 71.

fen-Speditions-Tarife schließen Angebotsunterschiede unterhalb einer bestimmten Grenze, die durch die Minimalsätze gegeben ist, aus. Abweichungen in der Höhe der offerierten Preise nach oben, d. h. zu Preisen, die über den Mindestsätzen des SST liegen, sind erlaubt.

Daß es sich bei der durch die Verordnung PR Nr. 25/52 geschaffenen Regelung eindeutig um ein Kalkulationskartell handelt, ergibt sich daraus, daß der SST unter I. A Ziffer 2 vorschreibt: "Für die durch diesen Tarif erfaßten Speditionsleistungen sind ... mindestens die in diesem Tarif genannten Provisions- und Gebührensätze anzubieten oder zu berechnen ... " ¹.

Die Bildung des Kalkulationskartells auf der Grundlage von Mindestpreisen ist eine Konsequenz der Neigung der Anbieter, sich infolge der Unkenntnis der tatsächlichen Selbstkosten an die Preise der Wettbewerber anzulehnen. Es hat sich eine mehr gefühlsmäßige Kostenbeurteilung entwickelt, die als Fehlentwicklung anzusehen ist ². Die Abgabe von Offerten zu Mindestpreisen unter eventueller Einbeziehung des gefühlsmäßigen Abtastens der Elastizität der Nachfrage durch einen Aufschlag auf die Mindestpreise verringert das Interesse der Anbieter an der Ermittlung der Selbstkosten eines Auftrags oder einer Leistungseinheit. Die Folge ist die Erstarrung der unternehmerischen Funktion und Initiative.

3. 3. Konditionenkartell

Konditionenkartelle liegen vor, wenn die Anbieter Vereinbarungen über Geschäftsbedingungen treffen, die gegenüber Nachfragern gelten sollen. Die Abschnitte "Anwendungsbedingungen" und "Besondere Leistungen und Nebengebühren" des SST erklären sich als Zusammenstellung einheitlicher Konditionen. So werden u. a. einheitliche Richtlinien über die getrennte Abrechnung eines jeden Auftrags, über Art der Aufrundung der Gewichte, über Bezeichnung der einzelnen Leistungen und Entgelte in Angebot und Rechnung, über Zuschläge für wertvolle und gefährliche Güter, über die Provision für Einziehung von Seefrachtrabatten und für die Abwicklung von Versicherungs- und Havariefällen etc. aufgestellt. Es ist wirtschaftlich nicht gerechtfertigt, das Konditionenkartell isoliert und/oder als Endziel zu betrachten. Zweck eines Konditionenkartells ist die Stützung des Kalkulations- bzw. Preiskartells. Insbesondere im Seehafen-Speditionsgewerbe ist es infolge der Auftragsproduktion unmöglich, jede einzelne Leistung zu spezifizieren und preislich zu regeln. Ein Kalkulations- bzw. Preiskartell allein bietet demzufolge keine hinreichende Gewähr für die Beschränkung des Wettbewerbs. Die Kartellmitglieder sind in der Lage, durch "non-price-competition" Preisunterbietungen in der Offertabgabe bzw. der Abrech-

¹ Seehafen-Speditions-Tarife für Bremen, Hamburg, Lübeck, Ausgabe 1952, S. 5.

² Zu dieser Feststellung gelangt auch R. G. DUBOIS in "Kartellierung", a. a. O., S. 72, für das gesamte Verkehrswesen.

nung vorzunehmen, indem sie bei konstantem Preis den Umfang der Leistungen erweitern¹. Das Konditionenkartell verringert das absatzpolitische Instrumentarium der Anbieter, das ihnen im Rahmen der "non-price-competition" zur Verfügung steht, um den Aktionsparameter "Umfang der Leistung" und verfolgt das Ziel, indirekte Preispolitik zu unterbinden.

4. 4. Preiskartell

Die durch den SST erfaßten Speditionsleistungen sind zu mindestens den im Tarif genannten Provisionssätzen und Gebührensätzen anzubieten oder abzurechnen. Der SST beschränkt den Wettbewerb demnach auch als Preiskartell, indem er Mindestpreise als verbindlich festlegt. Wenn wir R. G. DUBOIS¹ Unterscheidungsmerkmalen der Preiskartelle folgen, so geht die Wettbewerbsbeschränkung über die Festlegung der Mindestpreise hinaus, indem seitens des Kartells von Gewichts- und ad valorem-Entgelten ausgegangen wird². Das auf dem SST basierende Kartell sieht generell feststehende Mindestpreise vor, trifft indessen, wie wir später sehen werden, auch Preisregulierung durch fallweise Entscheidung über Preise durch bestimmte Institutionen.

c) Tarifsystem des Seehafen-Speditions-Tarifs

1. 1. Wertstaffel

Unter Preisdifferenzierung versteht man die Tatsache, daß ein Anbieter im Rahmen seines Wirtschaftsplanes in der Planungsperiode das gleiche Gut bzw. die gleiche Leistung verschiedenen Nachfragern zu verschiedenen Preisen anbietet. Eine notwendige Voraussetzung für die Möglichkeit, Preise differenzieren zu können, ist, daß der Anbieter sich einer konjunkturalen Preis-Absatzfunktion gegenüber sieht. Er muß in der Lage sein, sich monopolistisch, polypolistisch oder oligopolistisch zu verhalten³.

Die zur Preisdifferenzierung erforderlichen Grundlagen wurden durch Kartellvertrag 1935 (Hamburg/Bremer Spediteurvertrag) geschaffen. Die durch den Kartellvertrag ermöglichte Preisdifferenzierung wurde durch behördliche Verordnung in den Jahren 1937 und 1950 bis zur Gegenwart aufrechterhalten.

Der Tatbestand der Preisdifferenzierung ist in der horizontalen Staffel des SST gegeben. Ob die kaufmännisch-organisatorische Dienstleistung für den Umschlag hochwertiger Apparate oder geringwertiger Massenprodukte pro-

¹ VORMBAUM, HERBERT, Differenzierte Preise, Köln und Opladen 1960, Seite 43.

² DUBOIS, R. G., Kartellierung, a. a. O., S. 75.

³ SCHNEIDER, E., Einführung in die Wirtschaftstheorie, Teil II, Tübingen 1955, S. 151 f.

duziert wird, hat keinen Einfluß auf ihre Qualität oder ihren physischen Inhalt; Kaufmännisch-organisatorische Umschlagsdienstleistungen sind weitestgehend physisch identisch. Daher steht die horizontale Staffel des SST in keinem oder nur sehr losem funktionalen Zusammenhang mit Kostenunterschieden in der Produktion der Leistungen. "Erst wenn man die Nachfrage heranzieht, also auf das Monopolprinzip zurückgreift, gelangt man zu einer einwandfreien Erklärung"¹. Dieser für den Verkehr im allgemeinen aufgestellte Satz gilt gleichermaßen für den Umschlagsverkehr.

a. a. Materielle Preisdifferenzierung

Preisdifferenzierung ist möglich, wenn auf einem Markt Unvollkommenheitsfaktoren vorliegen. Wir definieren materielle Preisdifferenzierung - im Gegensatz zur personellen - als Differenzierung der Preise für ökonomisch äquivalente Leistungen in bezug auf Merkmale, die dem umzuschlagenden Gut innewohnen. Die Tarifierung nach dem Wert der umzuschlagenden Güter geht von der Annahme aus, deren Erfüllung zugleich notwendige Voraussetzung für die Preisdifferenzierung ist, daß die Elastizität der nachgefragten Menge kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in bezug auf den Preis mit steigendem Wert der Güter absolut abnimmt². Die Übung, Güterklassen zu bilden, bedeutet Zerlegung der allgemeinen konjunkturalen Preis-Absatz-Relation in Teil-Preis-Absatz-Funktionen. Obgleich der Kartellträger selbst nicht als Anbieter auftritt, repräsentiert er die Gesamtheit aller Anbieter, deren Umsatzgewinn es durch Preisdifferenzierung zu erhöhen gilt.

Die vom Kartellträger im Jahre 1935 vorgenommene Preisdifferenzierung durch Klassifikation der Güter folgt mehr gefühlsbedingter Zuordnung aufgrund von Preisen aus der Vergangenheit und aufgrund von Verhandlungen mit beteiligten Interessenten als Feststellungen über die Höhe der Elastizität oder der Grenzkosten. Die Feststellung Wiedenfelds - auf Transportmittel abgestellt - charakterisiert die Umstände auch beim SST treffend: "Durch die Betonung der Wertklassifikation wird das Verhältnis zwischen den Gestehungskosten und der Preisbildung, das schon dank der Vielgestaltigkeit der zu bewältigenden Aufgaben bei den meisten Transportmitteln sich nicht auf exakter Einzelberechnung aufbauen kann, für die jeweils abzugeltende Leistung so gut wie völlig ins gefühlsmäßige Taster gestellt"³.

¹ PREDÖHL, A., Verkehrspolitik, Göttingen 1958, S. 237.

² ebenda, S. 237: "Die Berücksichtigung des Wertes der Güter bei der Aufgliederung der Güterklassen geht von der Annahme aus, daß die Höhe des Wertes der Güter umgekehrt proportional sei der Höhe der Elastizität der Nachfrage mit Bezug auf den Transportpreis".

³ WIEDENFELD, KURT, Transportwesen, Tübingen 1930, S. 93.

Durch Tarifierung gemäß "what the traffic will bear" werden zwar Preise erzielt, die über den Wettbewerbspreisen liegen, aber infolge unzureichender Voraussetzungen wie nicht genauer Berechnungen nicht mit "Cournot - Preisen"¹ zusammenfallen. Der Gesamtgewinn des Kartells erhöht sich dadurch gegenüber dem Branchengewinn bei vollkommener Konkurrenz, erreicht jedoch nicht den theoretisch möglichen Monopolgewinn.

b. b. Spannbreite der Wertstaffel des SST

Die Wertstaffel des SST bildet sich aus vier Normalgutklassen und vier Sonderklassen. Ein Warenverzeichnis, Bestandteil der Verordnung PR Nr. 25/52, erfaßt z. Zt. etwa 1 600 Waren in handelsüblicher Bezeichnung und ordnet diese den Normalgutklassen - in der Reihenfolge der Wertzunahme - Klasse 1, Klasse 2, Klasse 3 und Klasse 4 sowie den Sonderklassen E, E 1 S (Eisen und Eisenwaren), Klasse M (Massengut) und Klasse S 1 (Kraftfahrzeuge und Kraftfahrzeuggestelle) zu.

Setzen wir bei alternativen Gewichten die Gesamtprovision der billigsten Klasse 1 jeweils gleich 100, so ergibt sich im Europaverkehr² folgender Abstand zwischen den einzelnen Klassen:

Tabelle 1

<u>Gewicht</u>	<u>Klasse 1</u>	<u>Klasse 2</u>	<u>Klasse 3</u>	<u>Klasse 4</u>
ab 1 001 kg	100	145	145	145
ab 2 001 kg	100	141	170	182
ab 3 001 kg	100	132	165	195
ab 4 001 kg	100	140	190	210
ab 5 t	100	154	210	252
ab 10 t	100	154	200	275
ab 15 t	100	150	220	310
ab 25 t	100	150	214	300
ab 50 t	100	139	185	250
ab 100 t	100	137	200	252

Wendet man für den Überseeverkehr die gleiche Berechnungsweise an, so folgt:

¹ COURNOT, A., Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums, Jena 1924, S. 47 ff.

² Die Existenz einer Entfernungsstaffel nach Europa- und Überseeverkehr sei hier zunächst ohne Erläuterung erwähnt.

Tabelle 2

<u>Gewicht</u>	<u>Klasse 1</u>	<u>Klasse 2</u>	<u>Klasse 3</u>	<u>Klasse 4</u>
ab 1 001 kg	100	154	155	170
ab 2 001 kg	100	136	170	200
ab 3 001 kg	100	137	180	225
ab 4 001 kg	100	137	193	258
ab 5 t	100	148	197	270
ab 10 t	100	143	200	296
ab 15 t	100	161	234	345
ab 25 t	100	150	220	330
ab 50 t	100	143	208	294
ab 100 t	100	142	208	310

In den Figuren 1 und 2 sind die Abstände der einzelnen Klassen graphisch dargestellt.

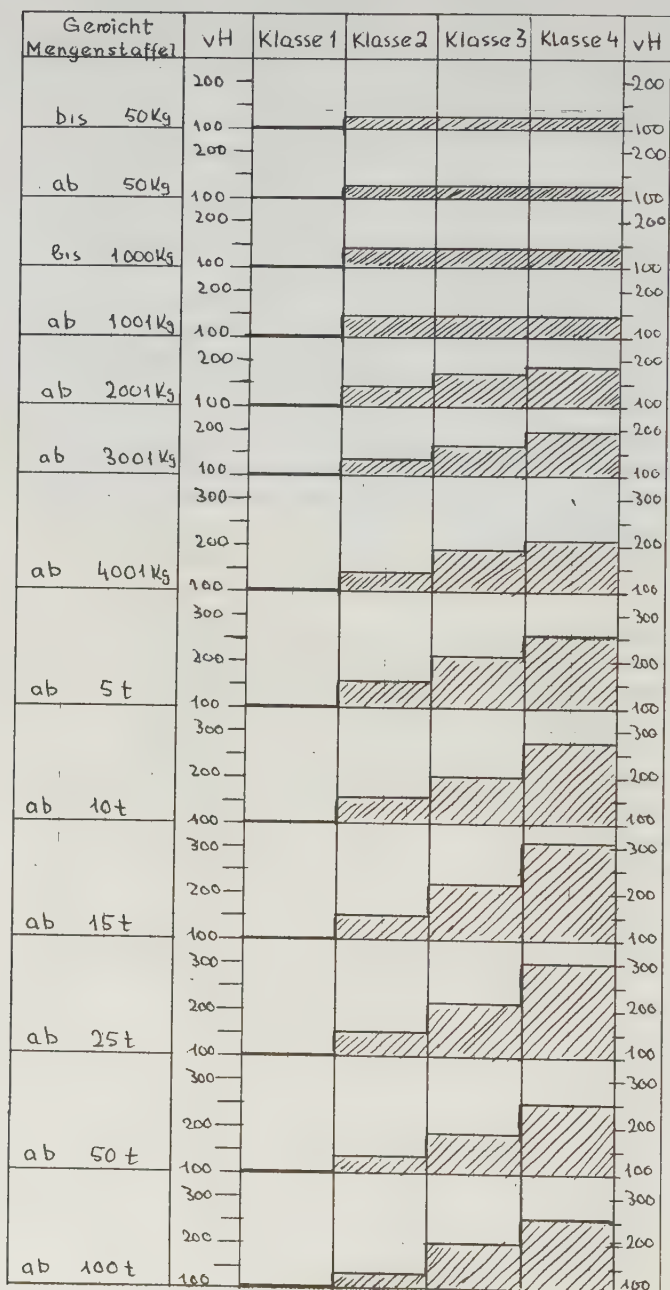
Sieht man von geringfügigen Abweichungen infolge Auf- bzw. Abrundens ab, so zeigt sich, daß sowohl beim Europa- als auch beim Überseeverkehr die Klassenabstände mit steigenden Gewichten wachsen, beim Gewicht 25 t am größten werden und dann wieder abnehmen. Ferner fällt auf, daß die Klassenabstände gleicher Gewichte im Europa- und Überseeverkehr differieren.

Da sich der fächerartige Aufbau der Wertstaffel unter Berücksichtigung alternativer Gewichte nicht durch höhere Produktionskosten bei steigenden Gewichten erklären läßt ¹, liegt die Schlußfolgerung nahe, daß die steigenden Abstände zwischen den Klassen bei zunehmenden Gewichten einzig und allein aus dem Bestreben resultieren, über eine manipulierte Mengentaffel die Tarifierung ad valorem weiterauszubauen. Eine ähnliche Erscheinung findet sich in der Tarifbildung der Deutschen Bundesbahn, die 1950 durch die Manipulation einer differenzierten Entfernungsstaffel die Wertstaffel intensivierte.

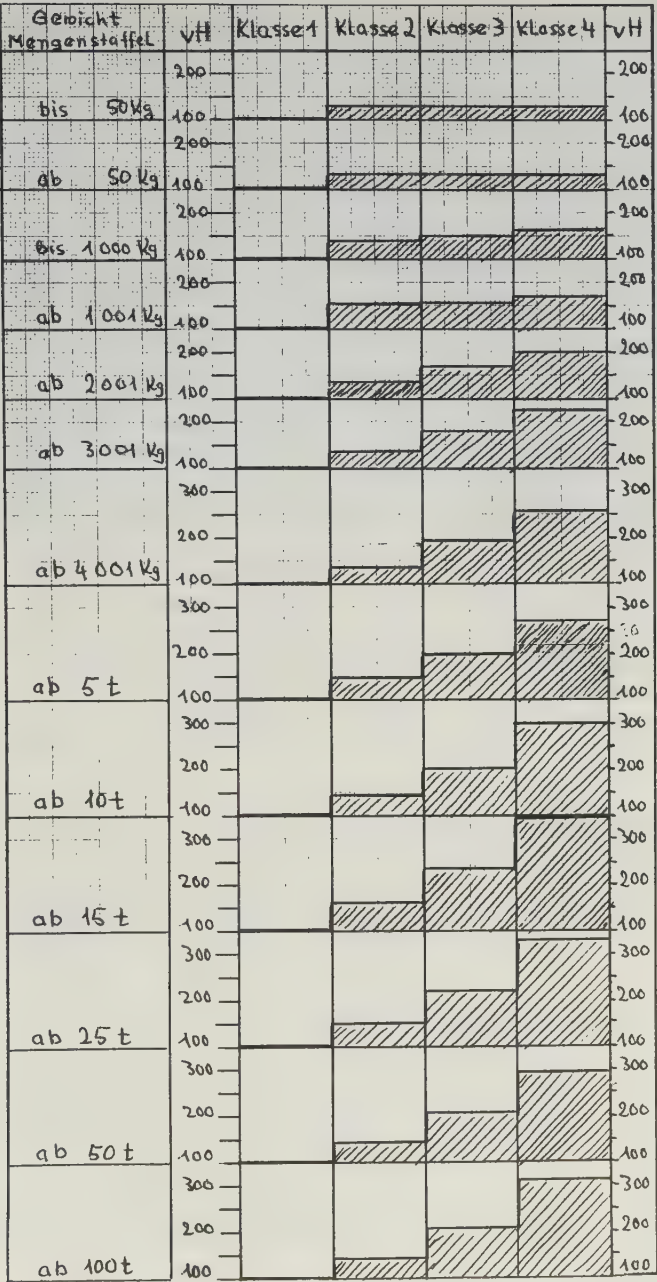
Der relative Abstand zwischen gleichen Klassen gleichen Gewichts im Europa- und Überseeverkehr erklärt sich teilweise aus dem ohnehin vorhandenen Unterschied zwischen Europa- und Überseesätzen, der in der Folge erörtert wird. Indessen ist auch hierbei nicht der Versuch der monopolisierten Anbieter zu verkennen, sich dem Trend der höheren Belastung der Übersee-Exporte durch Seefracht usw. anzuschließen. Durch Abtasten der Belastungsmöglichkeit der Ware wird dem Grundsatz "what the traffic will bear" in verfeinerter Weise Folge geleistet. Während in den Normalgutklassen die Provisionssätze für die Leistungen der Verschiffung zwischen Europa- und Überseeverkehr differenziert werden, bestehen für beide Relationen einheitliche Sondersätze der Klassen E, E 1 S, M und S. Daraus ergibt sich, daß offensichtlich Kostengründe nicht zur Bildung einer Entfernungsstaffel geführt haben können. Hätten nämlich Kostenunterschiede

¹ Diese Behauptung wird später unter "Produktionskosten" belegt.

Figur 1 Die Abstände der Klassen 1 bis 4 (Gesamtprovision) im Europa-
verkehr (Klasse 1-100)



Figur 2 Die Abstände der Klassen 1 bis 4 (Gesamtprovision) im Übersee-
verkehr (Klasse 1-100)



vorgelegen, so müßten sie auch in den Sondersätzen in Form einer Entfernungsstaffel berücksichtigt worden sein.

Auch hier ist das Monopolprinzip die einzige einwandfreie Erklärung.

In v. H. -Sätzen des niedrigsten Satzes der Normalgutklasse im Europaverkehr, der Klasse 1, ausgedrückt, ergeben sich die aus Figur 3 ersichtlichen Abstände der Klassen E, E 1 S und M. Figur 4 setzt die Sondersätze zu Klasse 1 des Überseeverkehrs in Beziehung.

Die erfolgreiche Anwendung der Preisdifferenzierung setzt voraus, daß jegliche Kommunikation zwischen den Teilmärkten ausgeschlossen ist, in die der Markt aufgespalten worden ist. Für die materielle Preisdifferenzierung bedeutet Ausschluß der Kommunikation, daß die Teilmärkte durch richtige Einstufung der Güter, die der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen vornimmt, getrennt bleiben. Dieses bedingt wiederum, daß der Auftraggeber des Anbieters das Umschlagsgut wahrheitsgemäß deklariert.

Für die Beurteilung der Intensität der horizontalen Staffel ist es wesentlich, die Verteilung des Umschlagsgutes auf die einzelnen Klassen zu berücksichtigen. Selbst wenn man die Verteilung der etwa 1 600 im Warenverzeichnis des SST erfaßten Umschlagsgüter auf die einzelnen Klassen kennt, wobei

etwa	24	v. H.	auf Klasse 1
etwa	32	v. H.	auf Klasse 2
etwa	11	v. H.	auf Klasse 3
etwa	5,1	v. H.	auf Klasse 4
etwa	6,4	v. H.	auf Klasse E 1 S bzw. E
etwa	21	v. H.	auf Klasse M und
etwa	0,5	v. H.	auf Klasse S 1

entfallen, ist noch die tatsächliche Häufigkeitsverteilung zu berücksichtigen. Dadurch können Fehlbeurteilungen verhindert werden, das monopolistische Preisdifferenzierungsprinzip bleibt grundsätzlich davon unberührt. Die Wirkung der tatsächlichen Verteilung der Umschlagssendungen auf die Klassen bleibt den Ausführungen über die Ertragslage der Anbieter vorbehalten.

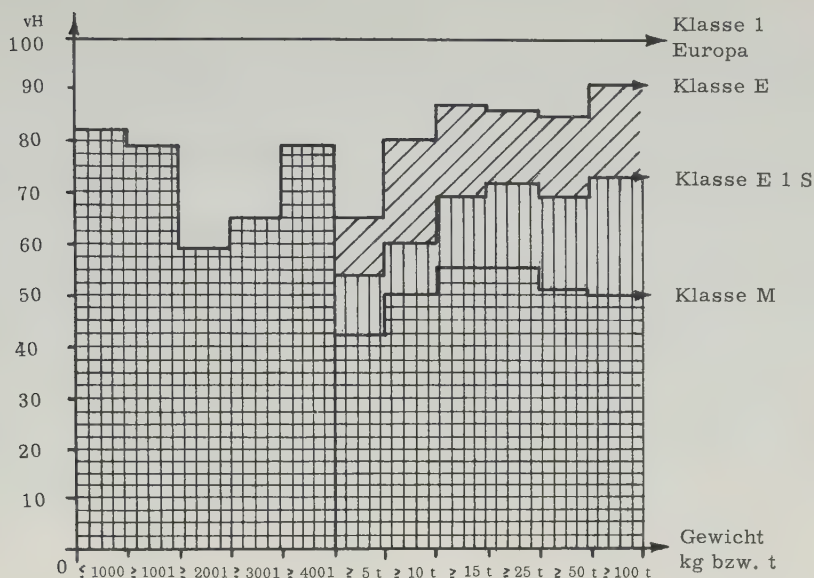
c. c. Personelle Preisdifferenzierung

Während materielle Preisdifferenzierung von Merkmalen der Objekte ausgeht, beruht personelle Preisdiskriminierung auf Attributen der Nachfrager nach Gütern und Dienstleistungen.

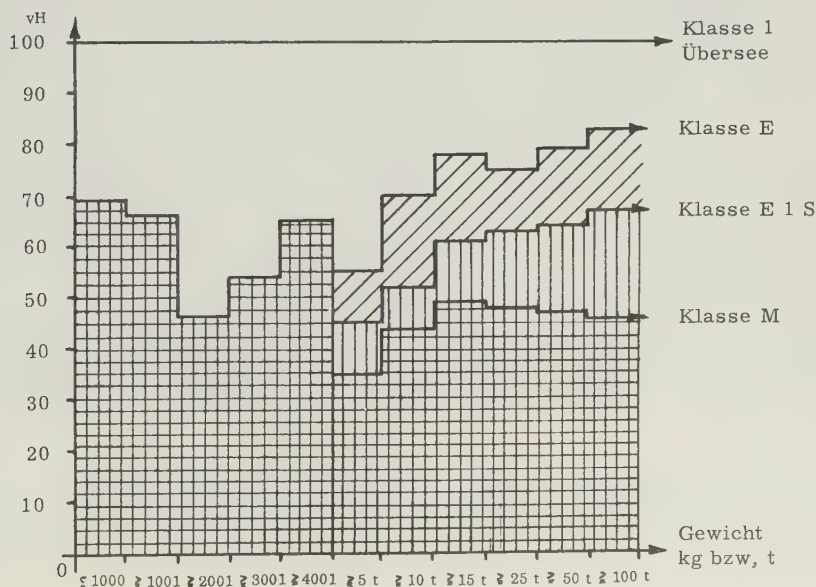
Ein solches Attribut der Nachfrager, an das die Preisdifferenzierung anknüpft, wird durch die "Stellung" des Nachfragers ¹ gegeben. Da der Kar-

¹ SCHNEIDER, E. , Einführung II, a. a. O. , S. 153.

Figur 3 Vergleich der Sondersätze der Klassen E, E 1 S und M mit Klasse 1 Normalgut im Europaverkehr Klasse 1 = 100



Figur 4 Vergleich der Sondersätze der Klassen E, E 1 S und M mit Klasse 1 Normalgut im Überseeverkehr Klasse 1 = 100



tellträger nicht als Anbieter auftritt und er somit infolge fehlender Marktnähe die Nachfrageelastizität durch Güterklassifizierung nur grob erfassen kann, ermöglicht das Mindestpreissystem des SST dem einzelnen Anbieter, nicht ausgeschöpfte Differenzierungsmöglichkeiten durch Fixierung von Preisen, die über den SST-Mindestpreisen liegen, wahrzunehmen. Der einzelne Anbieter wird damit in die Lage versetzt, personell - also nach Nachfragergruppen oder - individuen - verfeinert zu differenzieren.

Bildlich gesehen ergibt dies einen Fächer von Preisen, der sich auf die horizontale SST-Staffel aufsetzt.

Der Grad personeller Preisdifferenzierung ist abhängig teils von rein personellen Merkmalen des Nachfragers, teils von materiellen und geographischen Faktoren, die in die "Stellung" des Nachfragers eingehen. Hierunter fallen beispielsweise die finanzielle und kostenmäßige Situation des Nachfragers, die Markttransparenz aus der Sicht der Nachfrager, die geographische Entfernung des Nachfragers vom Seehafen, die Tatsache, ob der Nachfrager gelegentlich oder laufend Nachfrage entfaltet und ä. m. Für die personelle Preisdifferenzierung ist weiterhin entscheidend, daß die physisch identische Leistung von den Nachfragern als ökonomisch nicht identisch angesehen wird. Ökonomische Heterogenität der Leistungen führt zu Präferenzen der Nachfrager gegenüber Anbietern und bietet Differenzierungsmöglichkeiten.

Hohe Markttransparenz hat dazu geführt, daß die personelle Preisdifferenzierung - mit über den Mindestpreisen liegenden Sätzen - zum Ausnahmefall geworden ist. Ist der ausländische Empfänger der Zahlungspflichtige¹, so ist die Markttransparenz in der Regel geringer und folglich personelle Preisdifferenzierung leichter möglich.

2. 2. Entfernungsstaffel

Die Entfernungsstaffel des SST schlägt sich in der Differenzierung "Europaverkehr" und "Überseeverkehr" nieder. Unter Europa wird dabei das geographische Europa einschließlich der Mittelmeerhäfen, Marokkos, des Schwarzen Meeres, der Kanarischen Inseln, Madeiras und der Azoren verstanden². Der Rest der Welt gilt als Übersee.

Die Preisdifferenzierung nach der Entfernung in den Klassen 1 bis 4 erstreckt sich ausschließlich auf die Preise für die Leistung der Verschiffung. Die physische Identität der Foblieferrung an Bord eines Überseedampfers und eines Europa-Dampfers ist zu transparent, so daß der Differenzierung der Preise für Foblieferrungen nach Entfernung jegliche Grundlage fehlt.

¹ Ob der binnenländische Verlader oder der ausländische Empfänger zahlungspflichtig ist, hängt von der Kondition ab, auf deren Basis kontrahiert wird, z. B. ob "fob" oder "cif".

² Seehafen-Speditions-Tarif, S. 9.

Infolge fehlender oder geringer Transparenz der Leistung "Verschiffung" bei den Nachfragern entsteht der Eindruck ökonomischer Heterogenität dieser Leistung, wobei der Umfang der Verschiffungsleistungen mit einem Übersee-Dampfer gegenüber der mit einem Europa-Dampfer größer erscheint. Die geringere Abfahrtsdichte der Übersee-Dampfer, die Notwendigkeit der Anwendung fremder Sprachen bei Ausstellung der Verschiffungsdokumente, die Kenntnis überseeischer Warenverkehrsverbote bzw. -beschränkungen u. ä. m. können Kostensteigerungen verursachen, die im Europaverkehr nicht auftreten. Somit besteht eine Grundlage der Preisdifferenzierung nach der Entfernung. Physische Heterogenität der Leistungen und höhere Produktionskosten erklären indessen die Differenzierung der Preise nach der Entfernung lediglich teilweise. Die in Figur 5 dargestellte ausgeprägte Differenzierung der Verschiffungsprovision nach Europa- und Überseeverkehr verdeutlicht, daß zur Erklärung der Abstände auf das Monopolprinzip zurückgegriffen werden muß. Die Abnahme der Progression der Entfernungsstaffel bei steigenden Gewichten kann zum Teil aus der Mengenstaffel abgeleitet werden: Wenn bei Verschiffungen im Überseeverkehr gegenüber solchen im Europaverkehr höhere Kosten anfallen, so sind sie fix, d. h. von der Menge unabhängig. Dieses drückt sich in der Degression der Durchschnittskosten aus.

3. 3. Mengenstaffel

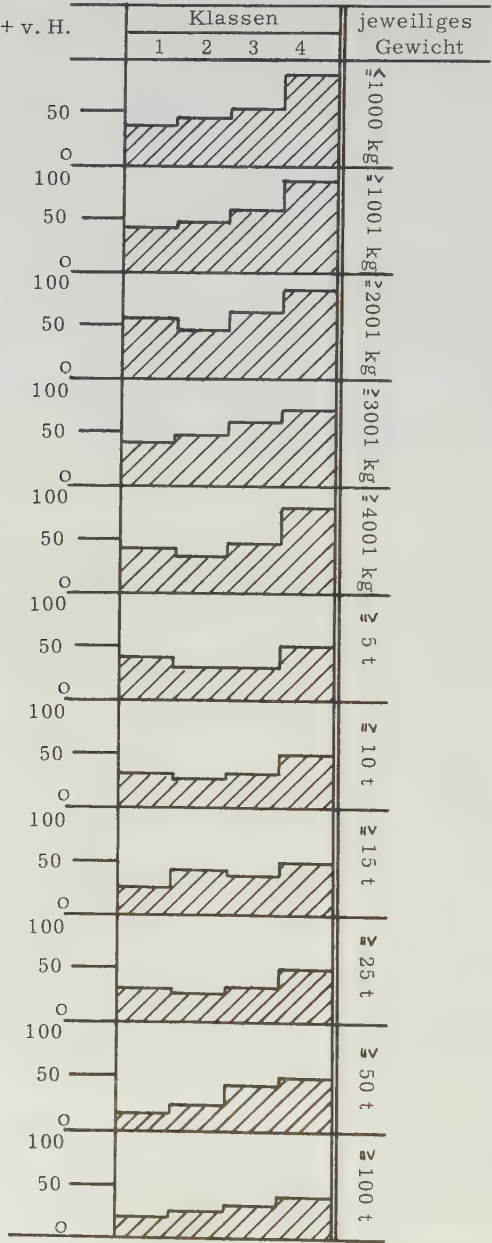
Die Staffelung der Gewichte des SST lehnt sich an die des DEGT¹ an. Der SST schließt sich der Unterteilung nach Stückgut und Wagenladungen derart an, daß die Gewichtsstaffel bis 5 t durch Intervalle von 1 000 kg relativ stark auseinandergezogen und im Wagenladungsbereich mit zunehmenden Gewichten stärker zusammengedrückt ist. Diese Übereinstimmung mit dem DEGT zeugt davon, daß die Initiatoren des SST bereits vorhandene Vorbilder von Tarifierungen im Verkehr übernahmen, obgleich unterschiedliche Umstände bei der Bahn und der Spedition vorlagen.

Relativ dargestellt, verläuft die vertikale Staffel in den Klassen 1 und 2 im Europa- und Überseeverkehr von 100 (wobei Sendungen bis 1 000 kg gleich 100 gesetzt sind) auf ca. 14 (Europaverkehr) bzw. 13 (Überseeverkehr). Auf die Klassen 3 und 4 angewandt ergibt die gleiche Darstellung einen Verlauf von jeweils 100 auf 21 (Klasse 3) und 26 (Klasse 4) im Europaverkehr und auf 19 (Klasse 3) und 25 (Klasse 4) im Überseeverkehr. Die Degression der Sondersätze entspricht diesem Ergebnis im Grundsatz: Sie reicht von 100 bis 16 in Klasse E und von 100 bis 13 in Klasse E 1 S. Infolge ihres Massengutcharakters ist die Klasse M als Sonderfall für einen Vergleich ungeeignet.

Wir werden später sehen, daß die Kosten der Produktion von Foblieferrung und Verschiffungsleistungen von der Menge der umzuschlagenden Güter weitestgehend unabhängig sind. Die Produktionskosten sind nahezu aus-

¹ DEGT: Deutscher Eisenbahn-Gütertarif.

Figur 5 Entfernungsstaffel der Verschiffungsprovision
 Jeweilige Gewichte und Klassen im Europaverkehr
 = 100. Aufpreis im Überseeverkehr in vH der Sätze
 im Europaverkehr



ausschließlich auftragsbedingt. Die vertikale Staffel ist derart angelegt, daß die absolute Umsatzhöhe mit Aufträgen steigender Gewichte zunimmt. Bei unterstellter Konstanz der Produktionskosten bedeutet dies ein Wachsen der Differentialgewinne bei Sendungen mit zunehmenden Gewichten, ein für den weiteren Verlauf der Arbeit wertvolles Ergebnis. Da eine kausale und funktionale Verbindung zwischen Produktionskosten und absolut umsatz-erhöhender Mengenstaffel einerseits und Kosten und der unterschiedlichen Degression in den einzelnen Klassen fehlt, gibt auch in diesem Fall nur das Monopolprinzip eine befriedigende Erklärung: Über die manipulierte Mengenstaffel wird materielle Preisdifferenzierung praktiziert.

Häufig wenden Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen ein, daß die Abwicklung kleiner Exportsendungen zu den SST-Preisen die Produktionskosten nicht decke. Um auch diese Sendungen für einen Seehafen zu erhalten, würden größere Partien absolut stärker belastet. Der Hinweis auf gemeinwirtschaftliche Tarifierung¹ läßt sich dagegen nicht halten. Private Unternehmer, die erwerbswirtschaftliche Zielsetzungen verfolgen, treiben Preisdifferenzierung ausschließlich aus betrieblichen Gründen. Die Abwicklung kleiner Sendungen liegt auch dann im betriebswirtschaftlichen Interesse des einzelnen Anbieters, wenn sie zu Unterkostenpreisen vorgenommen wird. Sofern das Entgelt für den Umschlag kleiner Sendungen außer den variablen Kosten Teile der festen Kosten deckt, schließt der Anbieter mit einem besseren Ergebnis ab als wenn er die Abwicklung kleiner Sendungen ablehnt. Die betriebsbedingte Preisdifferenzierung hat - zufällig - gemeinwirtschaftliche Wirkung. Da die Nachfrager nach kaufmännisch-organisatorischen Dienstleistungen Exportsendungen unterschiedlichen Volumens über die Seehäfen leiten, ist es den Anbietern nicht möglich, auf den Umschlag der kleinen Partien zu verzichten, da sie damit die Nachfrager veranlassen, zum Wettbewerber abzuwandern. Auch in diesem Fall sind Unterkostenpreise Ausdruck erwerbswirtschaftlich orientierter Preispolitik der Anbieter.

4. 4. Volkswirtschaftlich begründete Ausnahme von den Provisions-sätzen.

§ 2 VO PR Nr. 25/52 enthält eine Klausel, die es ermöglicht, daß in "volkswirtschaftlich begründeten Ausnahmefällen" die für die Seehäfen zuständigen Preisbildungsstellen nach Anhören der Organisation des Speditionsgewerbes Ausnahme-Provisionssätze fixieren. Es handelt sich dabei um die "Durchschnitts-Provisionssätze" und die Sätze der "Sonderregelung Eisen".

¹ Unter gemeinwirtschaftlicher Preispolitik sei die Festsetzung von Preisen verstanden, die sich nicht an den Produktionskosten ausrichten, sondern diese im Interesse des Gemeinwohls unterschreiten. Vgl. PREDÖHL, A., Verkehrspolitik, a. a. O., S. 234, Definition der Gemeinwirtschaftlichkeit.

a. a. Durchschnitts-Provisionssätze

Durchschnitts-Provisionssätze werden von den Auftraggebern der Seehafenspedition bei der zuständigen Preisbildungsstelle zum Zwecke der Vereinfachung der Kalkulation und Abrechnung von Exportsendungen über Seehäfen beantragt. Durchschnitts-Provisionssätze enthalten demzufolge Vereinfachungen in der Technik der Kalkulation und Abrechnung, die sich aus der Berücksichtigung der maßgebenden Faktoren der Transporte wie beispielsweise Durchschnittsgewicht der einzelnen Aufträge, Verteilung der Güter auf die verschiedenen Klassen, voraussichtlicher Anteil der Minimalsendungen¹, Stückgut, Sammelgut und Ladungen ergeben. Im Gesamtumsatzergebnis haben die Durchschnitts-Provisionssätze etwa der Kalkulation bzw. Abrechnung zu normalen SST-Sätzen zu entsprechen. Die Genehmigung der Durchschnitts-Provisionssätze ist an den Nachweis gebunden, daß der beantragende Auftraggeber in den letzten zwölf Monaten mindestens 3 000 t Güteraufkommen über die Seehäfen Hamburg und/oder Bremen einschließlich übriger Unterweserhäfen geführt hat und daß das Güteraufkommen von einem Urabsender stammt, für einen Endempfänger bestimmt ist und der Antragsteller die Kosten für den Umschlag dieses Güteraufkommens zu zahlen hat. Die Genehmigung von Durchschnitts-Provisionssätzen ist nach § 2 VO PR Nr. 25/52 davon abhängig, daß diese im Interesse der Volkswirtschaft liegen. Zweck der Ausnahmeregelung ist demzufolge die gemeinwirtschaftliche Tarifbildung. Eine Tarifbildung ist dann gemeinwirtschaftlich, wenn sie auf gemeinsame Ziele der Gesamtwirtschaft der Bevölkerung eines Staatsraumes ausgerichtet ist und im Interesse der Volkswirtschaft von den Interessen der Betriebswirtschaft abweicht². Die Anwendungsvorschriften des SST nennen indessen expressis verbis "die Vereinfachung der Kalkulation und der Abrechnung"³ als Zweck der Bildung von Durchschnitts-Provisionssätzen. Die Vereinfachung der Kalkulation und der Abrechnung stellt eine betriebswirtschaftliche Zielsetzung dar, so daß die Durchschnitts-Provisionssätze ex definitione nicht gemeinwirtschaftlich sein können.

Darüber hinaus zeigt die praktische Anwendung der Durchschnitts-Provisionssätze oft, daß die Ausnahmeregelung nicht nur zur Vereinfachung von Kalkulation und Abrechnung benutzt wird, sondern der Preissenkung unter die tarifmäßigen SST-Sätze dient. In derartigen Fällen ist die Bedingung nicht mehr erfüllt, daß die Umsatzhöhe bei Anwendung der Durchschnitts-Provisionssätze am Ende der Periode etwa der Umsatzhöhe unter Zugrundelegung normaler SST-Sätze entspricht.

Die Bestimmungsgründe für die Bildung von Durchschnitts-Provisionssätzen sind einmal das Gewinnmaximierungsstreben des Nachfragers nach

¹ Als Minimalsendungen werden Sendungen bezeichnet, die infolge ihres geringen Volumens zu Minimalsätzen abgerechnet werden.

² PREDÖHL, A., Verkehrspolitik, a. a. O., S. 234.

³ Seehafen-Speditions-Tarif 1952, Teil I C 7, S. 6.

Dienstleistungen, der die Faktorkostenminimierung zu realisieren trachtet, und zum anderen das Streben nach Gewinn- bzw. Beschäftigungsmaximierung des Anbieters der Dienstleistungen. Durchschnitts-Provisionssätze können Wettbewerbstarife gegen die Westhäfen darstellen, Ausdruck monopolistischer Preisdifferenzierung sein oder sich als Folge der Verhaltensweise der Verhandlungsstrategie eines bilateralen Monopols ergeben. Bilaterale Monopole liegen vor, wenn bei der Fixierung der Durchschnitts-Provisionssätze der Auftraggeber, die Organisation des Speditionsgewerbes und die Preisbildungsstelle des Seehafens mitwirken, so daß die Organisationen des Speditionsgewerbes in den Seehäfen auf der Angebotsseite als Monopolisten fungieren, da es kraft Verordnung im Exportverkehr auf der Angebotsseite keine Outsider in den deutschen Seehäfen gibt; Nachfrager, die innerhalb eines Jahres mehr als 3 000 t eines bestimmten Gutes über die Seehäfen Hamburg und/oder Bremen verschiffen, können als Monopsonisten im Sinne der Verhaltensweise angesehen werden. Die Verhaltensweise eines bilateralen Monopols äußert sich dergestalt, daß die Organisation des Seehafenspeditionsgewerbes in den Seehäfen die Durchschnitts-Provisionssätze errechnet, diese den Beteiligten, d. h. dem Auftraggeber und von ihm beschäftigten Seehafenspeditionen zur Stellungnahme zuleitet, Reaktion und Änderungswünsche der Marktbeteiligten berücksichtigt und die von allen Marktbeteiligten endgültig anerkannten Sätze der Preisbildungsstelle zur Genehmigung vorlegt, die in aller Regel die Genehmigung erteilt. Die Folgen der Verhaltensweise bilateraler Monopole sind unterschiedlich: Es gibt Fälle, in denen Nachfrager als Optionsfixierer und Anbieter als Optionsempfänger¹ handeln.

Die Aushandlung der Durchschnitts-Provisionssätze kann dazu führen, daß einige von der Organisation der Seehafenspedition vertretene Anbieter auf den Ausbeutungspunkt gedrängt werden und andere Anbieter bei den vereinbarten Preisen einen positiven Gewinn erzielen. Inwieweit die Anbieter ihre Produktionskosten nicht decken oder einen positiven Gewinn erwirtschaften, hängt von der Auftragsstruktur und der Kostenlage des Anbieters ab.

b. b. Sonderregelung Eisen

Das Abkommen "Sonderregelung Eisen" zwischen den Wirtschaftskreisen Eisenindustrie und Seehafenspedition beruht auf § 2 VO PR Nr. 25/52 und enthält für den Güteranwendungsbereich des AT 8 S 1 (Ausgabe vom 20. 10. 1950) und der Klasse E 1 S des SST eine Reihe von Tarifnachlässen gegenüber den normalen SST-Sätzen. Die Höhe der Nachlässe läßt es nicht mehr angebracht erscheinen, die "Sonderregelung Eisen" als Mittel zur Vereinfachung der Kalkulation und Abrechnung anzuerkennen. Teilweise werden Leistungen zum Preise Null angeboten. Preise in der Höhe Null werden für die Leistung der Verschiffung in den Fällen von cif- bzw. c&f-Sendungen dann gesetzt, wenn die die Bestimmungsrelation bedienende Reederei bzw. Seeschiffahrtskonferenz dem Seehafenspediteur eine Seefracht-

¹ SCHNEIDER, E., Einführung II, a. a. O., S. 325.

kommission zahlt ¹.

Die Produktion und der Absatz von Verschiffungsleistungen zum Preise Null ist folglich nur dadurch möglich, daß die Anbieter einen Gewinn-Verlustausgleich über Nebenleistungen und Nebeneinnahmen herbeiführen können.

Bei der Sonderregelung Eisen handelt es sich um Ausnahmesätze, die teils auf Wettbewerbseinflüsse der Westhäfen, insbesondere Antwerpens, teils auf die Verhandlungsstrategie bilateraler Monopole zurückzuführen sind. Die Eisenindustrie bestimmt als Optionsfixierer Mengen und Preise des Umschlags an Eisen- und Stahlwaren über deutsche Seehäfen. Die Optionsempfänger, die Verbände der Seehafenspediteure, verfolgen mit der Annahme der beim Ausbeutungspunkt liegenden Konditionen nur noch die Zielsetzung der Beschäftigungsmaximierung. Unter diesen Umständen kann auch nicht von gemeinwirtschaftlicher Preisbildung gesprochen werden, wenngleich § 2 VO PR Nr. 25/52, die Basis dieser Tarifpolitik, Gemeinwirtschaftlichkeit als Zweck nennt.

d) Differenzierung Bremen-Hamburg

Die bremische Hafenwirtschaft hat seit eh und je darauf bestanden und es auch erreicht, daß die Hamburger Entgelte für kaufmännisch-organisatorische Dienstleistungen über denen Bremens liegen. Die Hamburger Sätze des Tarifs des Hamburg/Bremer Spediteurvertrages von 1935 überstiegen die bremischen Sätze in den Klassen 1 bis 4 im Europaverkehr bei Sendungen bis zu 5 t um etwa 25 v. H. bis 30 v. H., bei darüber hinaus gehenden Partien um etwa 10 v. H. bis 17 v. H. Beim Überseeverkehr und bei den Sondersätzen verhielt es sich ebenso. Dieser Abstand zwischen Bremen und Hamburg wurde mit Inkrafttreten des gesetzlichen SST im Jahre 1937 beibehalten.

Im Jahre 1952 änderte sich das Verhältnis zwischen Bremen und Hamburg durch die Verordnung PR Nr. 25/52 grundlegend. Die Entgelte im Stückgutbereich (bis 5 t) wurden sowohl im Europa- als auch im Überseeverkehr aneinander angeglichen, die Preise für den Umschlag von Partien über 5 t in Hamburg um durchschnittlich etwa 10 v. H. über denen Bremens festgelegt.

In der Angleichung der SST-Entgelte Bremens und Hamburgs wird eine Erscheinung sichtbar, die sich auch im Bereich des Zu- und Ablaufverkehrs Hamburgs zeigt: nämlich die Tendenz, zwischen Bremen und Hamburg eine Art Port Equalization anzustreben, die sich außer auf die Vorfrachten

¹ Die Seefrachtkommission ist das Entgelt, das eine Reederei bzw. eine Konferenz dem Verschiffungsspediteur für die Verpflichtung und die Einhaltung der Verpflichtung des Spediteurs zahlt, lediglich mit Konferenzschiffen zu verladen, also Outsider auszuschalten. Die in der Regel 2 1/2 v. H. der Seefracht betragende Seefrachtkommission ist nicht als Entgelt für die Verschiffung zu verstehen. c & f = cost and freight.

auch auf Kaagebühren und Speditionskosten erstreckt.

Die Gründe für die - früher ausgeprägte und heute erheblich verringerte - Differenzierung zwischen Bremen und Hamburg sind u. a. folgende:

Die Weitläufigkeit des Hamburger Hafens erfordert im Vergleich zu Bremen Mehraufwand an Zeit bei der speditionellen Abwicklung der Exportsendungen. Der funktionale und kausale Zusammenhang zwischen der Weitläufigkeit des Hamburger Hafens, dem Zeitaufwand und den Lohnkosten führt zu höheren Speditionsentgelten in Hamburg.

Das große Wirtschaftsgebiet Hamburgs und der gegenüber Bremen vier- bis fünfmal so starke Eigenhandel Hamburgs verleihen Hamburg eine Art Monopolstellung, indem Hamburg eine größere Anziehungskraft auf eingehende Verkehre ausübt als Bremen und die binnenländische Industrie und Exportwirtschaft sich der Schnelligkeit halber dichter Verkehre bedient. Gut eingespielte Verkehre schlagen sich ferner in höherer Waggonauslastung nieder, höhere Waggonauslastung wiederum in kostenmäßigen Vorteilen für Industrie und Exportwirtschaft. Hinzu kommen weiter die Weltbekanntheit Hamburgs als Hafen und die gegenüber Bremen höhere Abfahrtsdichte der Seeschiffe. Da Bremen weder gleichartige Vorteile zu bieten hatte noch über derartige psychologische Aktionsparameter verfügte, mußte es in der Vergangenheit mit den Preisen operieren. Die 1952 erfolgte Angleichung der Foblieferungs- und Verschiffungsentgelte des SST Hamburgs an die Bremer Sätze ist als Wettbewerbsmaßnahme infolge der Nachkriegssituation Hamburgs zu werten, da die Monopolstellung Hamburgs durch den Verlust des mittel- und ostdeutschen und osteuropäischen Hinterlandes weitgehend aufgehoben ist.

B. Preisbildung im Importverkehr

1. Entwicklung

Um die Jahrhundertwende wurde im Importverkehr gleichermaßen wie im Exportverkehr einheitlich eine Goldmark für den Importumschlag je Kollo normaler Dimensionen und Gewichte berechnet.

Der "Spesentarif" Bremens und die "Richtlinien für die Spesenberechnung" Hamburgs aus den zwanziger Jahren, die ersten Tarifwerke der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen Bremens und Hamburgs, bezogen sich sowohl auf den Export- als auch auf den Importverkehr. Mit dem Hamburg/Bremer Spediteurvertrag im Jahre 1935 begann die getrennte Entwicklung der Preisbildung kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen im Export- und Importverkehr. Eine dem Exportverkehr vergleichbare Konsequenz der Monopolisierung der Anbieter im Importverkehr ist nicht zu erkennen. Die Preisbildung auf dem Markt kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen im Importverkehr Hamburgs und Bremens vollzog sich bis nach dem zweiten

Weltkrieg frei. Der Erfolg der Monopolisierung des Angebots im Exportverkehr ermutigte die Organisationen der kaufmännisch-organisatorischen Dienstleistungsbetriebe in den Seehäfen Bremen und Hamburg nach dem zweiten Weltkrieg, über dem Exportverkehr analoge Monopolisierungsversuche für den Bereich der Importspedition zu beraten. Da sich die unübersehbare Zahl atomistischer Anbieter in Hamburg für einen Zusammenschluß zum Kollektivmonopol nicht eignete, gab Hamburg das Ziel auf, das Angebot zu monopolisieren. Dagegen vollzog sich in Bremen ein Prozess der Monopolisierung des Angebots, der über gleichförmiges Verhalten der Anbieter schließlich zur Kartellbildung führte.

2. Gegenwärtige Preisbildung

a) Bremen

Die Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in Bremen verhielten sich zunächst gleichförmig, indem sie ihre Preispolitik an einem unverbindlichen Katalog von Umschlagsdienstleistungen und zugeordneten Preisen orientierten. Die monopolisierenden Effekte der Richtpreise auf unverbindlicher Basis erwiesen sich als unzureichend. Dieses Erkenntnis führte zur Bildung eines Kartells durch eine große Zahl von Anbietern und zur Schaffung eines für die Kartellmitglieder verbindlichen Tarifs.

1. 1. Grundlage des Seehafen-Speditions-Tarifs-Import (SST-Import)

Das 1957 in Kraft getretene Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB)¹ bot mit der Bestimmung des § 99 Absatz 2 Ziffer 3 den Anbietern kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in Seehäfen die Möglichkeit, sich horizontal zum Zwecke der Wettbewerbsbeschränkung zusammenzuschließen und verbindliche Beschlüsse zu fassen. Auf der Basis eines Kartellvertrages verpflichteten sich die Mitgliedsfirmen des Berufsverbandes der Seehafenspeditionen Bremens, einem in starker Anlehnung an den SST-Export² geschaffenen Seehafen-Speditions-Tarif-Import (SST-Import) gemäß ihre Leistungen zu Mindestpreisen zu offerieren und abzurechnen. Verstöße und Zuwiderhandlungen gegen den SST-Import wurden laut Kartellvertrag mit Geldbußen und Einziehung der aus dem Verstoß erzielten Einnahmen geahndet. Da das Bundeskartellamt Bedenken hatte, daß ein Berufsverband als Kartellträger fungierte, wurde die Kartellträgerfunktion im Jahre 1961 vom Berufsverband auf einen eigens zu diesem Zweck geschaffenen, neuen Wirtschaftsverband übertragen:

¹ Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen vom 27. 7. 1957, BGBl. Teil I 1957 Nr. 41, S. 1081 ff.

² Zur Unterscheidung zwischen den Tarifwerken im Export- und Importverkehr verwenden wir zukünftig die Bezeichnung SST-Export und SST-Import.

De jure entstand ein neuer Kartellträger, de facto änderte sich wenig, da nahezu sämtliche Mitgliedsfirmen des Berufsverbandes dem neuen Kartellträger beitraten.

Die ökonomische Grundlage des SST-Import ist die theoretische und empirische (aus dem SST-Export gewonnene) Erkenntnis, daß eine Monopolisierung der Anbieter zur Erhöhung oder Stabilisierung des Preisniveaus führen kann. Die institutionalisierte Preisbildung verhindert weitgehend den ruinösen Preiswettbewerb und erhöht den gesamten Branchengewinn gegenüber dem Gewinn aller Anbieter, der sich bei freiem Wettbewerb ergeben würde.

2. 2. Umfang der Kartellwirkung des SST-Import

Der SST-Import gilt für sämtliche Sendungen ausländischer Herkunft, die von See in Bremen und den übrigen Unterweserplätzen eintreffen.

Da der Tarif formell und materiell das Vorbild des SST-Export kopiert, ähnelt die Kartellwirkung des SST-Import der des SST-Export, dessen Kartellumfang dargelegt worden ist.

Indessen unterscheidet sich der Umfang der Kartellwirkung des SST-Import von dem des SST-Export grundlegend dadurch, daß der SST-Import als privatwirtschaftliche Wettbewerbsbeschränkung nicht alle Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen erfaßt, so daß potentielle Außenseiter als Anbieter auf dem Markt auftreten können und auch auftreten.

Die Kartellwirkung des SST-Import Bremens wird ferner dadurch beeinträchtigt, daß die Nachfrager auf den Hafen Hamburg ausweichen können.

3. 3. Tarifsystern des Seehafen-Speditions-Tarifs-Import

Die positiven Erfahrungen mit dem SST-Export haben dazu geführt, daß das Tarifsystern des SST-Export in Form der Wert- und Mengestaffel in den SST-Import übernommen wurde.

Demgegenüber weist der SST-Import keine Entfernungsstaffel mit einer Differenzierung nach Europa- und Überseeverkehr auf. Kostenbedingte Voraussetzungen einer solchen Differenzierung liegen im Importverkehr nicht vor, da die Produktionskosten der Leistung "Empfangnahme, Besorgung und Spedition" nicht von der Herkunft der Einfuhrware abhängt. Die augenfällige physische und ökonomische Homogenität der Leistungen im Importverkehr von Übersee oder Europa schließen außerdem die Anwendung des Monopolprinzips aus.

a. a. Wertstaffel

Beim Aufbau der Wertstaffel des SST-Import wurde von den Tarifierungsprinzipien ausgegangen, die auch dem SST-Export zugrunde liegen.

Dies zeigt die nachstehende Darstellung, die unter Anwendung gleicher Berechnungsmethoden vorgenommen worden ist, wie sie für den Exportverkehr verwandt wurden.

Tabelle 3

<u>Gewicht</u>	<u>Kl. M</u>	<u>Kl. E</u>	<u>Kl. 1</u>	<u>Kl. 2</u>	<u>Kl. 3</u>	<u>Kl. 4</u>
ab 1001 kg	70	70	100	138	145	157
ab 2001 kg	72	72	100	130	159	185
ab 3001 kg	72	72	100	131	165	202
ab 4001 kg	68	68	100	130	173	225
ab 5 t	59	76	100	141	183	244
ab 10 t	65	81	100	140	187	270
ab 15 t	75	88	100	150	224	308
ab 25 t	73	95	100	143	200	294
ab 50 t	75	94	100	135	190	264
ab 100 t	83	92	100	138	193	275
ab 250 t	76	92	100	135	196	283
ab 500 t	65	90	100	120	-	-
ab 1000 t	66	91	100	120	-	-
ab 2000 t	69	90	100	120	-	-
ab 3000 t	65	89	100	110	-	-
ab 5000 t	65	91	100	115	-	-

Die im Importverkehr häufig anfallenden voluminösen Massengutsendungen erforderten es, die Mengienstafel des SST-Import im Vergleich zum SST-Export weiter auszubauen.

Die Differenzierung zwischen den einzelnen Sätzen bei alternativen Gewichten entspricht in ihrer relativen Höhe der im Exportverkehr.

Die für den Exportverkehr ausgeführten Einzelheiten über materielle und personelle Preisdifferenzierung gelten ebenfalls für den Importverkehr. Die relativ grobe Differenzierung des SST-Import in vier Normalgut- und zwei Sonderklassen wird - im Gegensatz zum SST-Export - durch eine Reihe von Sondertarifen verfeinert. Die Sondertarife enthalten sowohl Sätze, die zwischen denen des SST-Import liegen, als auch Preise, die die horizontale Staffel des SST-Import verlängern. Die Sondertarife können jederzeit jeder wirtschaftlichen Situation angepaßt und nach Belieben vermehrt oder verringert werden.

Gegenwärtig bestehen etwa 40 Sondertarife mit teilweise erheblichen Abweichungen vom SST-Import nach unten. Die Sondertarife erfassen sowohl geringwertige als auch hochwertige, von mehreren Häfen umkämpfte Einfuhr Güter. In den Sondertarifen finden wettbewerbsmäßige Faktoren (Ausenseiter, Konkurrenzhäfen) und das Monopolprinzip (Abtasten der direkten Nachfrageelastizitäten) Berücksichtigung. Während der Seehafenspeditionstarif des Exportverkehrs durch behördlich fixierte Verbindlichkeit ge-

sichert ist, sucht sich das Importkartell dadurch zu erhalten, daß die Wettbewerbs- und Nachfrageeinflüsse möglichst exakt in Sondertarifen berücksichtigt werden. Die Sondertarife - der Kern des SST-Import - tasten die direkten Nachfrageelastizitäten möglichst genau ab und sind daher für die Existenz des Importkartells notwendig.

b. b. Mengenstaffel

Die Mengenstaffel der Provisionssätze im Importverkehr stimmt mit der des Exportverkehrs überein mit der Einschränkung, daß die Import-Mengenstaffel infolge der Häufigkeit großer Partien im Importverkehr über die Mengenstaffel des Exportverkehrs hinaus weitergeführt worden ist.

Daß die Mengenstaffel der Provisionssätze im Importverkehr dem Muster des Exportverkehrs entsprechend übernommen worden ist, geht aus dem - auch im SST-Export vorhandenen - Bruch der Differenzierung der Wertstaffel bei Partien ab 25 t hervor. Wie beim SST-Export, so sind die relativen Abstände der Wertstaffel im Bereich ab 25 t kleiner als bei Sendungen geringeren Gewichts.

Infolge der Kongruenz der Mengenstaffeln der SST-Export und -Import wird auch im Importverkehr die horizontale Staffel über eine manipulierte vertikale Staffel weiter ausgebaut.

b) Hamburg

Die Preisbildung auf dem Markt kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in Hamburg unterliegt keinen Wettbewerbsbeschränkungen. Die Folge dessen ist, daß das Preisniveau in Hamburg unter dem Bremens liegt.

Eine Reihe Hamburger Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen bedient sich im Importverkehr auf einzelnen Elementarmärkten¹ des Bremer SST-Import als Richtpreiskatalog. Wenn gleich die Sätze des SST-Import aufgrund des internen Wettbewerbs nicht immer in voller Höhe gesetzt werden können, tragen sie doch zu einer gewissen Preisstabilisierung bei.

Auf anderen Elementarmärkten des Importverkehrs fixieren marktstarke Anbieter Preise, denen sich kleinere Anbieter anschließen. Das gleichförmige, oligopolähnliche Verhalten dieser Anbieter stabilisiert auch hier das Preisniveau.

Die am häufigsten beobachtete Form der Preisbildung im Importverkehr Hamburgs ist die des atomistischen vollkommenen Wettbewerbs. Die Skala der Resultanten des Konkurrenzkampfes der Anbieter Hamburgs reicht

¹ SCHNEIDER, E., Einführung II, a. a. O., S. 68.

vom gleichgewichtigen Zustand bei gewinnbringenden Preisen bis zum ruinösen Preiswettbewerb, wobei die Preise infolge der Gewinn - Verlustausgleichsmöglichkeiten der Anbieter aufgrund kombinierter Geschäftstätigkeiten die Nullgrenze erreichen. Beispielsweise führen Fernverkehrsspediteure die eigentliche Importumschlagsdienstleistung unentgeltlich aus, um sich so den Transport der Einfuhrgüter auf eigenen Fahrzeugen zu sichern.

Über Motive und Art dieser Verhaltensweisen wird im folgenden zu sprechen sein.

II. Marktmorphologie und Marktverhalten

Der Abriß der Entwicklung der Preisbildung auf den Märkten kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen zeigt, daß die institutionalisierte Preispolitik die freie Preisbildung überwiegt. Zweck der Institutionen ist es, durch organisatorische Preisbildungsfaktoren den direkten Preiswettbewerb unter den Anbietern von einem bestimmten Preisniveau an auszuschalten, um dadurch eine Preisstabilität zu schaffen, die sich ohne Institutionen nicht oder vielleicht auf einem niedrigeren Preisniveau eingespield hätte.

Dem System institutionalisierter Preispolitik wohnen Tendenzen inne, Preisstabilität und Gleichgewicht aufzuheben. Die organisatorische Preisbildung induziert Verhaltensweisen der einzelnen Anbieter, die den durch Institutionen aufgezwungenen oder freiwillig akzeptierten Verhaltensweisen diametral entgegenstehen. Es handelt sich hierbei um jene subjektiven und objektiven Faktoren, die die herkömmliche Preistheorie durch die "ceteris paribus"-Klausel als konstant voraussetzt. Die konservative Preistheorie liefert unserer Studie keinerlei Instrumente, da sie jeweils von gegebenen Zielsetzungen, gegebenen Produktionsfunktionen und gegebenen Erwartungen ausgeht und die bestehende Interdependenz der genannten Größen außer Betracht läßt.

Um die beobachtete Divergenz zwischen organisierter Preisbildung und der durch sie erzielten Preisstabilität und den entgegengesetzt wirksamen Tendenzen auf der Angebotsseite des betrachteten Marktes zu ergründen, bedarf es der Erörterung einer Reihe subjektiver und objektiver Elemente, deren Zusammenspiel die ökonomischen Verhaltensweisen determiniert. Es gilt, die Frage nach den Ursachen des Auseinanderfallens der tatsächlichen und der durch Institutionen aufgezwungenen Verhaltensweisen der Anbieter zu beantworten.

Strenggenommen beziehen sich die Begriffe "Marktmorphologie" und "Marktverhalten" immer auf den Elementarmarkt, jenen Markt also, der für eine bestimmte, nach Art und Qualität genau definierte Dienstleistung besteht¹. Die Heterogenität der Umschlagsdienstleistungen ist die Folge

¹ SCHNEIDER, E., Einführung II, a. a. O., S. 68.

qualitativer und quantitativer Unterschiede der umzuschlagenden Güter. Der Gesamtmarkt kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in Seehäfen ist die Summe aus so vielen Elementarmärkten, wie es umzuschlagende Güterqualitäten und -quantitäten gibt.

Ohne daß das Wesen des Elementarmarkts aufgehoben wird, läßt sich die große Zahl der Elementarmärkte auf eine Reihe von Elementarmärkten höherer Ordnung reduzieren. Die Zusammenfassung von Elementarmärkten im ursprünglichen Sinn, die wir als Elementarmärkte erster Ordnung bezeichnen, zu Elementarmärkten höherer Ordnung wird dadurch ermöglicht, daß materiell verschiedene Umschlagsgüter gleichartige oder einander sehr ähnliche Qualitätsanforderungen an die Umschlagsdienstleistungen stellen. Die Aggregatbildung ist in diesem Zusammenhang auch deshalb zulässig, weil vorerst nicht die absolute Höhe der Preise, sondern die Bestimmungsgründe des Marktverhaltens und der Preisgestaltung interessieren.

Beispielsweise lassen sich im Importverkehr die Elementarmärkte für Papier, Pappe und Zellulose zum Elementarmarkt höherer Ordnung "Umschlag von Rohstoffen und Fertigwaren des Papiersektors" zusammenfassen. Desgleichen lassen sich im Exportverkehr die Elementarmärkte für den Umschlag von Kraftfahrzeugen verschiedener Typen, zerlegten Fahrzeugen und Ersatzteilen zu einem Elementarmarkt höherer Ordnung vereinheitlichen.

Determinanten der Verhaltensweise der Anbieter auf Elementarmärkten höherer Ordnung

Es gilt zu untersuchen, ob bestimmte subjektive und objektive Faktoren oder deren Zusammenwirken bestimmte Verhaltensweisen der Anbieter induzieren.

1. Subjektive Faktoren

a) Zielsetzung und Präferenzen

Nach Schneider ¹ ist neben der Zielsetzung die Verhaltensweise einer Unternehmung für die Art und Menge der Verkäufe der Unternehmung von grundlegender Bedeutung. Wie sich Produktion und Absatz der Unternehmung bestimmen, könne erst gesagt werden, wenn bekannt ist, welche Verhaltensweise die Unternehmung anwendet, um ihr Ziel zu erreichen. Wir gehen weiter, wenn wir behaupten, daß die Verhaltensweise der Unternehmung nicht neben ihrer Zielsetzung für Art und Menge ihrer Verkäufe von grundlegender Bedeutung ist, sondern daß die Zielsetzung der Verhaltensweise vorausgeht und somit die Verhaltensweise mitbestimmt.

¹ SCHNEIDER, E. , Einführung II, a. a. O. , S. 60.

Die Empirie lehrt, daß die Zielsetzung maximalen Umsatzgewinns, die in der Theorie in der Regel unterstellt wird, von den einzelnen Anbietern sehr häufig nicht angestrebt wird. Die Anbieter erkennen infolge ihrer einfachen Rechnungswesen den Schnittpunkt zwischen Grenzkosten und Grenzumsatz nicht und bieten über das Umsatzgewinnmaximum hinaus an. Das Fehlen exakter Kostenrechnungen im Dienstleistungsgewerbe hat oft zur Folge, daß der Unternehmer zwar einen möglichst hohen Gewinn zu erwirtschaften trachtet, dies jedoch durch Beschäftigungsmaximierung zu erreichen glaubt. Folglich plant der Unternehmer häufig Gewinnmaximierung, treibt aber Beschäftigungsmaximierung, indem er die Zielsetzungen identifiziert.

Unter der Zielsetzung der Beschäftigungsmaximierung ist die der Erhaltung eines gegebenen Marktanteils subsumiert. Während Seidenfus¹ die Zielsetzung der Erhaltung des Marktanteils neben die der Beschäftigungsmaximierung stellt, kann man in ihr auch das Komplement des Prinzips der Beschäftigungsmaximierung sehen, etwa wie beim Prinzip der Gewinnmaximierung und Verlustminimierung. Wenn ein Anbieter bei rückläufiger Beschäftigung danach trachtet, den einmal errungenen - und damit für ihn gegebenen - Marktanteil zu erhalten, so verfolgt er dieselbe Zielsetzung, nämlich die der Beschäftigungsmaximierung, die ihn im wirtschaftlichen Aufstieg dazu veranlaßt, die Beschäftigung bis in die Zone der Überbeschäftigungskosten auszudehnen.

Das Streben nach maximalem Beschäftigungsvolumen bzw. nach Erhaltung des Marktanteils - sei es anstelle des Gewinnmaximums oder infolge mangelnder Unterscheidung des Anbieters zwischen Beschäftigungs- und Gewinnmaximierung - ist auch eine Folge der Tatsache, daß eine Kapazitätsanpassung über die Variation der Lagerhaltung versagt ist².

Eine weitere Ursache dieser Zielsetzung liegt in der mangelnden Anpassungsfähigkeit der Anbieter an alternative Beschäftigungsgrade infolge hohen Gehalts- und Lohnkostenanteils an den Produktionskosten. Kündigungsschutz und langfristig abgeschlossene Anstellungsverträge, die die Qualität des Faktors Arbeitskraft und die geschaffene Kapazität erhalten sollen, haben dazu geführt, daß Lohn- und Gehaltskosten zu Fixkosten geworden sind. Darüberhinaus sind die Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen nicht in der Lage, die Gesamtnachfrage nach Umschlagsdienstleistungen mittels ihrer Aktionsparameter zu erhöhen. Für den einzelnen Anbieter besteht lediglich die Möglichkeit, die Nachfragestruktur, nicht dagegen das Nachfrageniveau zu seinen Gunsten zu beeinflussen.

Wenn man die Zielsetzung der Beschäftigungsmaximierung auf die lange Periode bezieht, stellt man fest, daß sie sich mit der Zielsetzung des Sicherheitsstrebens und des langfristigen Bestehens am Markt überschneidet. Die Zielsetzung des langfristigen Bestehens am Markt bedeutet nichts

¹ SEIDENFUS, H. St., Verkehrsmärkte (Marktform, Marktbeziehung, Marktverhalten), Basel und Tübingen 1959, S. 138.

² ebenda, S. 138.

anderes, als dafür Sorge zu tragen, langfristig so viel Beschäftigung zu erhalten, um den gegebenen Produktionsapparat voll auszunutzen.

Das Sicherheitsstreben der Anbieter schlägt sich in drei Tendenzen nieder: "Das ist einmal die Neigung zur Verbandsbildung im Verkehr, dann die Neigung, sich dem Schutze des Staates zu überantworten und schließlich die Neigung, das Verhalten der Mitanbieter nachzuahmen, soweit nicht traditionell eingeschliffene Verhaltensweisen die 'patterns of behavior' (Parsons) vorzeichnen" ¹.

Die historische Entwicklung, insbesondere der Hamburg/Bremer Spediteurvertrag von 1935, offenbart die Tendenz zur Verbandsbildung auch im Seehafenspeditions-gewerbe. Die Neigung, sich dem Schutze des Staates zu überantworten, zeigt sich in den Bemühungen des Gewerbes, die der staatlichen Reglementierung von 1937 und deren Wiederholung im Jahre 1950 vorausgingen.

Das Verhalten, Mitanbieter nachzuahmen, ist eine auf den Elementarmärkten kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen häufig zu beobachtende Erscheinung.

Daß die "patterns of behavior" eine bedeutsame Rolle spielen, zeigt sich unter anderem darin, daß seit 1935 bzw. 1937 das Tarifschema des SST-Export keine Änderung erfahren hat und daß die Möglichkeit, die Nachfrageelastizitäten genauer abzutasten, außer acht gelassen worden ist.

Um die Zielsetzungen Beschäftigungsmaximierung, Sicherheit und langfristiges Bestehen am Markt zu realisieren, werden sich die Anbieter bemühen, bei den Nachfragern nach kaufmännisch-organisatorischen Umschlagsdienstleistungen Präferenzen zu schaffen. Sie tun dieses durch Qualitätssteigerung und Kontaktpflege mit den Nachfragern und indem sie dauerhaften Nachfragern durch Preissenkungen als preisgünstig zu erscheinen versuchen.

Die Möglichkeiten, über Kontaktpflege und Qualitätssteigerung Präferenzen zu schaffen, differieren von Elementarmarkt zu Elementarmarkt. Die Schaffung von Präferenzen ist umso leichter, je komplizierter und undurchsichtiger die produzierte Leistung ist. Mit abnehmender Möglichkeit, über Kontaktpflege und Qualität der Dienstleistungen Präferenzen zu erzeugen, steigt die Neigung der Anbieter, die Preise direkt oder indirekt (durch Rückvergütungen, Rabatte u. ä. m.) zu senken. Ferner kann Preissenkungen die Aufnahme von Kontaktpflege vorausgehen, wenn nämlich ein Anbieter einen Auftraggeber auf die Möglichkeit von Preissenkungen im Rahmen der VO PR Nr. 25/52 (Durchschnittssätze) hinweist.

Die privatrechtliche Kartellvereinbarung im Importverkehr bietet den einzelnen Anbietern größere Möglichkeiten, zum Zwecke der Realisierung der genannten Zielsetzungen aktive Preispolitik zu treiben, z. B. durch Beantragung eines Sondertarifs oder von Sondersätzen beim Kartellträger.

¹ SEIDENFUS, H. St., Verkehrsmärkte, a. a. O., S. 131.

Das Streben der Anbieter nach den erläuterten Zielsetzungen kann sich im anomalen Verlauf der Angebotsfunktion, d. h. einer Angebotskurve mit inverser Preiselastizität niederschlagen. Die Erscheinung inverser Angebotselastizität bedeutet nichts anderes, als daß die Anbieter bereit sind, mit sinkenden Preisen, die sie ggf. durch Kontaktpflege und Preiszugeständnisse selbst verursacht haben, mehr zu produzieren und anzubieten, um die Sicherheit zu erlangen, langfristig Beschäftigung zu finden und gleichzeitig eine hohe Ausnutzung der vorhandenen Kapazitäten zu sichern.

Die Verfolgung von Zielsetzungen, die von der Umsatzgewinnmaximierung in der kurzen Periode abweichen, setzt eine relativ konstante Nachfrage voraus, die von einem mehr oder weniger fest umrissenen Kreis von Nachfragern entfaltet wird. Daneben tritt in den Seehäfen migrierende und fluktuierende Nachfrage nach kaufmännisch-organisatorischen Umschlagsdienstleistungen auf. Diese Nachfrage tritt in den konkurrierenden Häfen im Bedarfsfalle auf, ohne daß die Nachfrager traditionelle Bindungen zu den Anbietern besitzen.

Wenn die Anbieter erkennen, daß die migrierende Nachfrage sich durch Kontaktpflege und individuelle Behandlung nicht in konstante Nachfrage verwandeln läßt, werden sie sich von der Zielsetzung kurzfristiger Gewinnmaximierung leiten lassen. Die Zielsetzung der kurzfristigen Gewinnmaximierung existiert somit zwar, ist aber für die Untersuchung typischer Verhaltensweisen unmaßgeblich.

Die bisher erwähnten Zielsetzungen der Anbieter lassen sich als quantifizierbare Zielsetzungen bezeichnen, da die durch sie angestrebten Größen unmittelbar meßbar sind. Ihnen stehen Zielsetzungen der Anbieter gegenüber, in die imponderable Größen eingehen, wie Transport aus Prestige, Kundtun der Marktstärke, Geltungsbewußtsein u. ä. m. Obgleich diese Zielsetzungen kurzfristiger Natur sind - die Anbieter hoffen nämlich, daß dies nur vorübergehende Erscheinungen sind - besteht eine Verbindung zwischen ihnen und den oben erläuterten Zielsetzungen. Die kurzfristige Orientierung an diesen Zielsetzungen stellt einen der Aktionsparameter der Anbieter dar. Sie hoffen, durch Einsatz dieser Parameter bei den Nachfragern Präferenzen zu schaffen, die sich langfristig in Beschäftigungserhöhung auswirken. Die Verluste, die bei Transporten auftreten, die aus Prestige oder zum Zwecke der Offenbarung der Marktstärke zu Preisen unter Selbstkosten ausgeführt werden, sind aktive Verkaufskosten der Anbieter. Mit Hilfe der aktiven Verkaufskosten versuchen sie, die Lage der individuellen Nachfragefunktion zu beeinflussen. Die durch imponderable Faktoren gekennzeichneten Zielsetzungen können demnach als Vorstufen langfristiger Zielsetzungen angesehen werden.

b) Bindung an Institutionen

Unter der Bindung der Anbieter an Institutionen ist zweierlei zu verstehen. Dabei ist einmal an jene Bindungen zu denken, welche die Anbieter freiwillig eingehen, indem sie sich verpflichten, die Kartellpreise des SST-

Import und der Sondertarife ¹ einzuhalten. Inwieweit die Bindung tatsächlich freiwilliger Art ist oder die Marktstellung des Kartells und die dem Kartell möglichen Aktionen gegen Outsider den einzelnen Anbieter veranlassen, die Bindung einzugehen, ist nur im Einzelfall zu entscheiden.

Zum anderen ist in der Bindung der Anbieter an Institutionen die Bereitschaft der Anbieter, dem Kartell Treue zu halten, zu sehen. Während nämlich der Entschluß, dem Kartell beizutreten, in den meisten Fällen aus der grundsätzlichen Einsicht erfolgt, daß die Kollektivmonopolisierung zur Erhöhung bzw. Stabilisierung des Branchengewinns führt, wird der Grad der Treue zum Kartell von der Neigung der Anbieter bestimmt, sich monopolistisch ² oder polypolistisch zu verhalten. "Ist erst eine beliebige Wertvorstellung als Norm institutionalisiert, . . . , so kann sie aus ganz verschiedenen Motiven befolgt werden: Pflichtgefühl, Furcht, . . . , Gewinn-sucht usw. Die verpflichtende Autorität der Institutionen 'kanalisiert' die Auswirkungen . . . zu einem Verhalten, das sehr bezeichnend als 'habitualisiertes Handeln' beschrieben worden ist" ³.

Die Empirie zeigt, daß die Treue der Anbieter, die Kartellpreise unter allen Umständen einzuhalten, auch davon abhängt, ob die Anbieter aus Gewinnstreben oder Furcht vor Aktionen des Kartells Verpflichtungen eingegangen sind oder etwa nur, um sich, beispielsweise aus Gründen unzureichenden Rechnungswesens, den "patterns of behavior" ⁴ anzuschließen. Während renommierte Anbieter, die z. T. auch an der Schaffung der Institutionen beteiligt gewesen sind, jedem Preiseinbruch Widerstand entgegenzusetzen, sind andere Anbieter, insbesondere die, die dem Kartell aus Furcht beigetreten sind, häufig von vornherein bereit, bei aktiven Verhaltensweisen der Nachfrager nachzugeben und heimlich Preiszugeständnisse zu machen. Sie hoffen, den Wettbewerbern und dem Kartellträger bleibe ihre Verhaltensweise unbekannt, so daß Reaktionen nicht erfolgen werden; sie verhalten sich demnach polypolistisch. In gewissem Umfange trifft dieses auch für den SST-Export zu.

Es besteht demnach ein Gegensatz zwischen der ideellen - ursprünglich aus ökonomischen Motiven eingegangenen - Bindung an Institutionen und wirtschaftlichem Realismus. Aufgrund der vorhandenen starken Markttransparenz und der ökonomischen Homogenität der Leistungen ziehen die Verhaltensweisen der Anbieter, die Preissenkungen vornehmen, Preiseinbrüche auf den Elementarmärkten nach sich. Durch Schaffung von Sondertarifen werden die Verhaltensweisen oft erneut institutionalisiert und das Preisniveau auf niedrigerem Niveau stabilisiert. Gelingt dieses nicht, so gibt

¹ Beim SST-Export kann eine solche Bindung nicht bestehen, da die Anbieter kraft behördlicher Verordnung zur Einhaltung der Preise gezwungen sind.

² Monopolistisch als Gesamtheit, als Mengenanpasser im Einzelfall.

³ SEIDENFUS, H. St., Verkehrsmärkte, a. a. O., S. 74.

⁴ ebenda, S. 76.

der Kartellträger die Preisbildung auf dem betreffenden Elementarmarkt frei.

2. Objektive Faktoren

Subjektive Faktoren allein bestimmen die Verhaltensweise der Anbieter nicht eindeutig. Erst aus dem Zusammenwirken subjektiver und objektiver Faktoren läßt sich die Verhaltensweise der Anbieter erklären bzw. prognostisch ableiten.

Für den einzelnen Anbieter existieren drei Gruppen objektiver Faktoren, die seine Verhaltensweise beeinflussen; Da ist einmal die Gruppe der Faktoren, die für den Anbieter Daten des Marktes sind. Die zweite Gruppe umfaßt die Faktoren, die aus den Eigenschaften der produzierten Leistungen resultieren. Unter die dritte Gruppe fallen alle jene Faktoren, die dem mikroökonomischen Bereich der einzelnen Unternehmung entstammen.

Wir nennen die Gruppe der objektiven Faktoren - in der vorstehenden Reihenfolge - marktbedingte, dienstleistungsbedingte und unternehmensbedingte Faktoren. Über die Zuordnung einzelner Faktoren zu den Gruppen können die Meinungen divergieren; Wir ordnen sie pragmatisch der Gruppe zu, deren Charakteristika im Faktor überwiegend enthalten sind.

a) Marktbedingte Faktoren

1. 1. Homogenität der Leistungen

Obgleich sich die Homogenität auf die produzierte Leistung bezieht, besitzt die Leistungshomogenität mehr marktbedingten als leistungsbedingten Charakter, da die Homogenität den Leistungen nicht per se inhärent ist, sondern eine sich auf den Gesamt- bzw. Elementarmarkt beziehende Größe darstellt.

Im Exportverkehr sind die kaufmännisch-organisatorischen Dienstleistungen weitgehend als physisch identisch anzusehen. Dadurch, daß im Importverkehr die Einfuhrgüter verschiedenen Kontrollen und Behandlungen unterzogen werden, sind die Leistungen häufig materiell differenziert. Die durch qualitative und quantitative Eigenarten der Einfuhrgüter bedingte physische Verschiedenartigkeit der Leistungen führte zur Bildung von Elementarmärkten höherer Ordnung. Von genereller Homogenität bzw. Heterogenität auf dem exportseitigen Markt und auf den Elementarmärkten im importseitigen Verkehr zu sprechen, ist nicht möglich.

Der Kreis der Auftraggeber, die regelmäßig größere Exporte bestimmter Waren über einen Seehafen leiten, bedient sich zur Abwicklung der kaufmännisch-organisatorischen Leistungen einer Reihe von Spediteuren. Damit bietet sich die Möglichkeit der Vergleichbarkeit der Leistungen. Ein höherer Grad an Vergleichbarkeit bietet sich dem Auftraggeberkreis der Exporteure, die eine Reihe von Spediteuren mit dem Umschlag unterschied-

licher Exportgüter beauftragen und an der Ausführung erkennen, daß Heterogenität der Leistungen weder durch das Exportgut noch durch Qualitätsunterschiede ¹ der sie ausführenden Unternehmungen bedingt ist. Für sie erscheinen die Leistungen homogen. Infolgedessen ist die Bereitschaft der Nachfrager, unterschiedliche Preise für homogene Leistungen zu akzeptieren, gering. Durch Kommunikation der Nachfrager mit den Anbietern (simultane Einholung von Offerten), durch Bekanntgabe niedrigerer Preise an Anbieter mit höheren Preisen und Kommunikation der Anbieter untereinander werden Preisunterschiede innerhalb kurzer Zeit derart ausgeglichen, daß der niedrigste Preis zum einzigen Preis wird. Dies ist in der Regel der im SST-Export festgelegte Mindestpreis.

In der Mehrzahl aller Fälle wird der vorstehende Prozeß überhaupt nicht erst ablaufen, sondern von den Anbietern gedanklich antizipiert, so daß den Nachfragern sofort der SST-Mindestpreis offeriert wird. Das Gleiche gilt für die einzelnen Elementarmärkte im Importverkehr. Hier besteht ein Unterschied insofern, als auf dem Elementarmarkt - beispielsweise für Papier und Zellulose - bestimmte Anbieter und Nachfrager auftreten. Im Hinblick auf den gesamten Markt kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen im Importverkehr bestehen seitens der Nachfrager sehr wohl Präferenzen gegenüber den Anbietern. Die Präferenzen erstrecken sich auf eine Zahl von Anbietern aus der Gesamtheit aller Anbieter. Diese Erscheinung resultiert nicht nur aus der Heterogenität der Leistungen in den Augen der Nachfrager, sondern häufig aus tatsächlichen physischen Unterschieden in den Leistungen. Indessen hegen die Nachfrager gegenüber den einzelnen Anbietern der ausgewählten Gruppe von Anbietern, die die Angebotsseite des Elementarmarktes bilden, keine Präferenzen. M. a. W. : Auf dem einzelnen Elementarmarkt herrscht in den Augen der Nachfrager Homogenität der Leistungen. Auf diesen Elementarmärkten läuft der oben gezeigte Prozeß, der zur Aufhebung der Preisunterschiede führt, oder dessen gedankliche Vorwegnahme durch die Anbieter ab. Der sich hier einspielende Einheitspreis ist der des SST-Import bzw. der des für den Elementarmarkt geltenden Sondertarifs. Auf einem Elementarmarkt kann somit - wie es die Praxis häufig offenbart - über Jahre hinaus Gleichgewicht derart herrschen, daß sich bestimmte Nachfrager bestimmten Anbietern zugeordnet haben. Bei Preisunterschiedslosigkeit und Homogenität der Leistungen hat kein Nachfrager Veranlassung, den Anbieter zu wechseln. Senkt ein Anbieter aus irgendwelchen Gründen den Angebotspreis, so werden die Nachfrager innerhalb kürzester Zeit von ihren bisherigen Anbietern abwandern und zu dem preissenkenden Anbieter überwechseln und die Wettbewerber dadurch zwingen, sich dem neuen Preis anzupassen.

Eine andere mögliche und häufig beobachtete Verhaltensweise der Anbieter auf Elementarmärkten ist die des oligopolistischen homogenen Wettbewerbs. Das sich nach der Preissenkung eines Anbieters einpendelnde Preisniveau

¹ Von der Abwicklung besonderer Transporte wie beispielsweise technischer Großanlagen usw. sei abgesehen. In derartigen Fällen bestehen Präferenzen der Nachfrager gegenüber bestimmten Anbietern.

liegt dann unter dem Preis, den der erste preissenkende Anbieter gesetzt hat, da die übrigen Anbieter auf dem ins Ungleichgewicht geratenen Markt weitere Preissenkungen vornehmen.

Die Elementarmärkte im Importverkehr nähern sich ferner oft dem theoretischen Modell des Marktes mit polypolistischer homogener Konkurrenz stark an. Da der einzelne Anbieter eine Preisänderung nach oben nicht vorzunehmen vermag, aber nicht willens sein wird, den Preis zu senken, handelt er als autonomer Mengenanpasser ¹.

2. 2. Transparenz

Der Begriff "Transparenz" findet sich in der ökonomischen Theorie ausschließlich in Verbindung mit dem Marktbegriff.

Die Transparenz kann dagegen auch auf den Inhalt der produzierten Leistung bezogen werden. Im Gegensatz zur Produktion von physischen Gütern erscheint der Transparenzbegriff im Bereich der Dienstleistungsmärkte notwendig, da die einzelnen Nachfrager unterschiedliche Kenntnis des Leistungsinhalts besitzen.

a. a. Markttransparenz

Der Grad der Markttransparenz ist auf den Teilmärkten im Export- und Importverkehr unterschiedlich.

Auf dem Exportdienstleistungsmarkt, und dort wiederum bei den für den Exportverkehr wesentlichen Großverladern, herrscht starke Markttransparenz. Simultane Offertanforderungen bei mehreren Anbietern, Preisvergleiche und sofortige Bekanntgabe des niedrigsten Angebotspreises durch den Nachfrager gegenüber Anbietern, die höhere Preise setzen, nivellieren die Preisstruktur auf der Basis der Mindestpreise des SST-Export. Dadurch, daß die Verloader die Verordnung des SST-Export bei den zuständigen Institutionen anfordern, wird die Markttransparenz intensiviert. Als Folge tritt ferner ein, daß die Wirkung des gleichförmigen Verhaltens der Anbieter, nämlich der Preiserhöhung um 20 v. H., beeinträchtigt wird, weil die Verloader dann davon unterrichtet werden, daß die Preiserhöhung nicht durch Verordnung erfolgt ist.

Im Importverkehr verhindern der Kartellträger und die Kartellmitglieder weitgehend, daß der SST-Import und die Import-Sondertarife den Nachfragern als Gesamtkatalog der Angebotspreise zur Einsicht zur Verfügung gestellt werden. Indessen bewirkt dieses keine Verringerung der Markttransparenz, sondern lediglich eine Verzögerung des Prozesses der Schaffung nahezu vollständiger Transparenz. Wenn die Nachfrager nicht durch simultane Offertanforderungen die Nivellierung herbeiführen, so wird der Prozeß dadurch beschleunigt, daß einzelne Anbieter den Preisvergleich durch den Nachfrager antizipieren. indem sie von vornherein den Mindestpreis

¹ SCHNEIDER, E. , Einführung II, a. a. O. , S. 75.

fixieren und *expressis verbis* auf den Mindestpreischarakter der gesetzten Preise hinweisen, um so durch Ehrlichkeit und Aufklärungstätigkeit Präferenzen zu schaffen und Beschäftigung zu erhalten. Dem den Mindestpreis setzenden Anbieter erscheint das Risiko, durch Wettbewerber unterboten zu werden und Beschäftigungsausfall zu erleiden, größer als die Chance, mit seiner Offerte in einen Bereich mangelnder Markttransparenz zu stoßen. Als Motiv dieser Handlungsweise sind wiederum die Zielsetzungen Beschäftigungsmaximierung und Sicherheitsstreben erkennbar.

Der Mangel an Unterschieden in der Qualität der Leistungen und die daraus resultierende begrenzte Möglichkeit, Leistungs differenzierung zu treiben, haben zur Folge, daß der Einsatz jener Aktionsparameter nicht möglich ist, deren sich andere Bereiche der Wirtschaft bedienen.

Infolgedessen kommt es zur Anwendung von Aktionsparametern aus dem Bereich der Aufklärungstätigkeit und zur Schaffung der Markttransparenz. Objektive Faktoren wie unzureichendes Rechnungswesen, damit verbundene Unkenntnis der Preisuntergrenzen und das traditionelle Verfahren, in Tarifen gegebene Preise zu setzen, unterstützen die Neigung der Anbieter zu dieser Verhaltensweise.

b. b. Leistungstransparenz

Unter Leistungstransparenz verstehen wir das Wissen der Nachfrager darüber, aus welchen Bestandteilen sich die angebotene Dienstleistung zusammensetzt und wie weit ihr Umfang reicht. Es läßt sich feststellen, daß der Grad an Leistungstransparenz in den Augen der Nachfrager von räumlichen und ökonomischen Entfernungen der Nachfrager vom Seehafen abhängt. Die ökonomische Entfernung eines Nachfragers von einem Seehafen ist am kleinsten, wenn die wirtschaftliche Aktivität des Nachfragers - durch Außenhandel, über Kontaktpflege mit Seehäfen und durch Anstellung von Seehafenexperten - seehafenorientiert ist. Der Anbieter ist durch unterschiedliche Leistungstransparenz bei den Nachfragern in die Lage versetzt, die Angebotspreise zu differenzieren. Je "undurchsichtiger" der Leistungsinhalt für den Nachfrager ist, umso höhere Preise ist der Nachfrager zu zahlen bereit.

Im Binnenland ansässige Spediteure zählen auch zu den Nachfragern nach kaufmännisch-organisatorischen Umschlagsdienstleistungen. Häufig führt hohe Leistungstransparenz bei diesen Nachfragern dazu, daß sie in den Seehäfen Zweigniederlassungen gründen und selbst als Anbieter auftreten.

3. 3. Verhaltensweisen der Nachfrager

Die ökonomische Theorie neigt dazu, die Bedeutung der Kosten zu verkennen, die den Unternehmungen durch Nachfrage nach Verkehrsleistungen entstehen. In aller Regel werden Transportkosten als Teil der variablen Kosten des Unternehmers, der Verkehrsleistungen nachgefragt, betrach-

tet ¹.

Für den Nachfrager ist die Verkehrsleistung Produktionsfaktor. Der Produktionsfaktor Verkehrsleistung stellt eine Komponente der Produktionsfunktion des Nachfragers nach Verkehrsleistungen dar, ihr in Geld bewerteter Verbrauch ist Bestandteil der Produktionskosten. Demzufolge haben Mengengerüst und Preise der Umschlagsdienstleistungen im Seehafen Einfluß auf die Gestaltung der Minimalkostenkombination des Nachfragers nach Produktionsfaktoren. Der Produktionsfaktor Umschlagsdienstleistung in einem Seehafen kann sowohl als Konstante als auch als Variable in die Produktionsfunktion des Nachfragers eingehen, so daß dieser Faktor - wenn auch nur innerhalb eines engen Bereichs - durch andere Faktoren substituiert werden kann. Steigende Kosten des Faktors Verkehr können ceteris paribus beispielsweise dazu führen, daß die Produktion im Inland (Ausland) durch solche im Ausland (Inland) substituiert wird ². Daraus folgen unterschiedliche Verhaltensweisen der Nachfrager nach Umschlagsdienstleistungen.

Die Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen sehen sich grundsätzlich zwei Arten von Verhaltensweisen der Nachfrager gegenüber: Entweder verhält sich ein Nachfrager passiv und akzeptiert den vom Anbieter gesetzten Preis, oder er versucht, den vom Anbieter fixierten Preis zu beeinflussen, verhält sich also aktiv.

a. a. Passive Verhaltensweise

Die passive Verhaltensweise auf der Nachfrageseite ist dann gegeben, wenn sich alle Nachfrager auf einem Elementarmarkt passiv verhalten, die fixierten Preise akzeptieren und ihre Nachfragemengen anpassen. Passive Verhaltensweise liegt aber aus der Sicht der Anbieter auch vor, wenn ein Nachfrager sich als Schrittmacher aktiv verhält, also die Unabhängigkeitsposition anstrebt, und weitere Nachfrager ihre nachgefragten Mengen an Umschlagsleistungen an dem durch den Schrittmacher erzielten Preis orientieren und festlegen, ohne selbst aktiv zu werden.

Im ersten Fall des Mengenanpasserverhaltens erscheint es nicht möglich, allgemein von einer Nachfrage bei alternativen Preisen zu sprechen. Vielmehr zeigt die Empirie unterschiedliche Grade der Reagibilität der Nachfrageseite auf Preisänderungen dergestalt, daß die Reaktion mit zunehmender Entfernung von einem Seehafen in Richtung auf einen anderen Seehafen stärker wird. Bezeichnen wir die nachgefragte Menge auf dem Elementarmarkt 1 des Hafens 1 mit x_1 , so ist

¹ COURNOT, A., Theorie des Reichtums, a. a. O., S. 102 ff., ferner SCHNEIDER, E., Einführung II, a. a. O., S. 77 ff.

² Vgl. dazu PREDÖHL, A., Verkehrspolitik, a. a. O., S. 10 ff.

$$x_1 = f(p_1, p_2, e_1)$$

worin p_1 den Preis der Dienstleistung im Hafen 1, p_2 den entsprechenden Preis im Hafen 2 und e_1 die Entfernung des Ortes, an dem die Nachfrage wirksam wird, vom Seehafen 1 bezeichnet.

Die Nachfrageelastizitäten in bezug auf Variationen von p_1 bzw. p_2 ergeben sich bei konstantem e_1 als

$$\eta_{x_1, p_1} = \frac{p_1}{x_1} \cdot \frac{dx_1}{dp_1}$$

bzw.

$$\xi_{x_1, p_2} = \frac{p_2}{x_1} \cdot \frac{dx_1}{dp_2}$$

Heben wir die Konstanz von e_1 auf und beobachten die Elastizitäten η_{x_1, p_1} und ξ_{x_1, p_2} als abhängige Variable von e_1 , so ergibt sich

$$|\eta_{x_1, p_1}| = g(e_1)$$

als wachsende Funktion von e_1

$$\left(\left| \frac{d(\eta_{x_1, p_1})}{de_1} \right| > 0 \right).$$

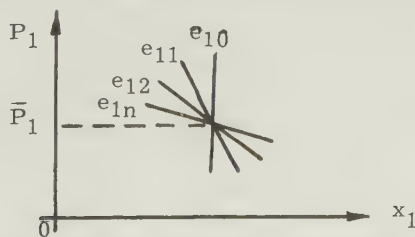
Entsprechend folgt

$$x_1, p_2 = h(e_1)$$

als wachsende Funktion von e_1

$$\left(\frac{d\xi_{x_1, p_2}}{de_1} > 0 \right).$$

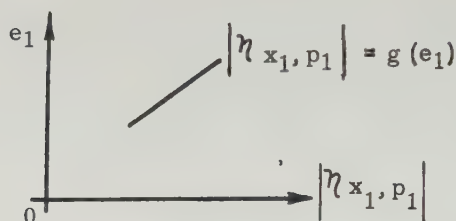
Lassen wir e_1 die Werte $e_{10}, e_{11}, e_{12}, \dots, e_{1n}$, wobei $e_{10} = 0 < e_{11} < e_{12} < \dots < e_{1n}$, bei konstantem p_2 und $p_1 = \bar{p}_1$ durchlaufen, so ergibt sich ein Bündel von Nachfragefunktionen verschiedener Steigungen:



Figur 6

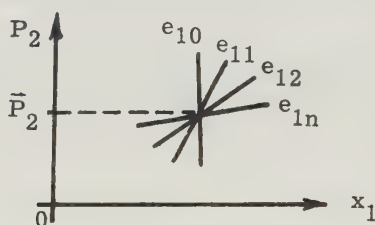
Oder in Form von $|\eta_{x_1, p_1}| = g(e_1)$ dargestellt:

Figur 7

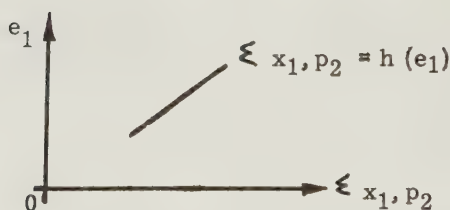


Entsprechend folgt für verschiedene Werte von e_1 bei konstantem p_1 und $p_2 = \bar{p}_2$

Figur 8



Figur 9



Es ist leicht ersichtlich, daß die Größe e_1 nicht die räumliche Entfernung zwischen dem effektiven Nachfrage- und Seehafen 1 darstellt. Dies wäre dann der Fall, wenn die Transportkosten vom Nachfrageort zum Seehafen 1 bzw. umgekehrt eine lineare Funktion der Entfernung mit dem Faktor 1 wären.

Uneinheitliche Transportkosten, die alle möglichen Formen wachsender Funktionen darstellen, lassen unter e_1 die transportkostenmäßige Entfernung des Nachfrageortes vom Seehafen 1 verstehen. Wir folgen der praktischen Handhabung, wenn wir uns einen beliebigen Elementarmarkt aus einer Reihe von Splittermärkten addiert denken, die durch verschiedene Größen von e_1 charakterisiert sind. Eine Senkung des Preises p_1 um dp_1 hat auf diesem Elementarmarkt mit wachsendem e_1 steigenden Beschäftigungszuwachs der Anbieter zur Folge. Im Importverkehr ist das durch wachsendes e_1 bedingte Preisgefälle deutlicher erkennbar als im Exportverkehr. Dies ist unmittelbar einleuchtend. Die flexible Ausgestaltungsmöglichkeit des SST-Import-Kartells trägt der Notwendigkeit, die aus der

Größe e_1 resultierenden unterschiedlichen Nachfrageelastizitäten abzutasten, weitestgehend Rechnung und offenbart damit die ökonomische Überlegenheit des SST-Import gegenüber der Verordnung des SST-Export. Die Fülle von Sondertarifen im Rahmen des Kartells ist Ausdruck dessen, daß die Anbieter der Nachfrageelastizität entsprechende Preise setzen. Während der Sondertarif zunächst die grobe Differenzierung des SST-Import verfeinert, indem allgemeine Mindestpreise fixiert werden, bietet er darüberhinaus die Möglichkeit, eine weitere Diskriminierung nach unterschiedlichen Größen von e_1 vorzunehmen. Dies geschieht, indem der Kartellträger auf Antrag vertraulich einem oder mehreren Anbietern für Nachfrager, die im Bereich großer Werte von e_1 und hoher Substitutionselastizität in bezug auf einen konkurrierenden Hafen liegen, Ausnahmesätze vom Sondertarif genehmigt. Geheimhaltung und Bekanntgabe lediglich im Fall konkreten Nachweises der Wettbewerbseinflüsse schließen die Kommunikationsmöglichkeiten zwischen Nachfragern verschiedener Splittermärkte theoretisch aus.

Wenngleich die ökonomische Grundlage in der Preispolitik des Kartells berücksichtigt wird, ist es bisher nicht gelungen, das System im Hinblick auf Preiskontrolle und Preiseinhaltung zu vervollkommen. Während das Kartell die Gesamtheit der Anbieter auf den Elementarmärkten monopolisiert und entsprechende Preispolitik betreibt, handeln die einzelnen Anbieter abweichend. Im Streben nach Beschäftigungsmaximierung beseitigen sie die Unvollkommenheitsfaktoren, fördern die Markttransparenz und sorgen für Kommunikation auf den Splittermärkten, indem sie Preise ohne Berücksichtigung der verschiedenen Werte von e_1 setzen. Die Anbieter tun dieses in der Annahme, der Wettbewerber hielte still. Der sich einstellen-
de Preisfall bringt die Anbieter zu einer erneuten Absprache zusammen. Unterstellt man auf der Nachfrageseite Mengenanpasserverhalten, so hängt das Eintreten eines gleichgewichtigen Zustandes auf dem Elementarmarkt allein davon ab, wie sich die Anbieter verhalten.

Während das Importkartell in der Lage ist, sich wechselnden Marktsituationen rasch anzupassen, weist es die Schwäche auf, die Preise nicht wirksam kontrollieren und die Einhaltung der Preise nicht genügend durchsetzen zu können. Im Exportverkehr verhält es sich umgekehrt. Dadurch, daß der SST-Export staatlich verordnet und durch Strafbestimmungen gesichert ist, ist der Zwang zur Einhaltung der Preise durch die Anbieter gegeben; indessen fehlt ihm jegliche Flexibilität, sich unterschiedlichen Nachfrageelastizitäten auf Splittermärkten anzupassen. Die Nachfrageelastizität ganzer Elementarmärkte wird äußerst grob durch die Wertstaffel erfaßt. Die bestehenden Ausnahmemöglichkeiten durch Einräumung von Durchschnittssätzen und durch die Sonderregelung Eisen richten sich nicht an eine atomistische und sich als Mengenanpasser verhaltende Nachfrageseite; es ist als sicher anzunehmen, daß Großverlader, die mindestens 3 000 t innerhalb eines Jahres über einen Seehafen verschiffen, sich nicht passiv verhalten.

Sowohl der SST-Export als auch der SST-Import weisen je eines der Kriterien auf, die für die angestrebte Preisregulierung notwendige Voraussetzungen sind: Tarifzwang und Flexibilität. Darin, daß in beiden Tarif-

werken beide Kriterien nicht simultan realisiert sind, liegt die Schwäche der Preisregulierung.

Es ergibt sich die Frage, ob das Mengenanpasserverhalten auf der Nachfrageseite bestimmte Verhaltensweisen der Anbieter induziert. Wenn eine Interdependenz zwischen den Verhaltensweisen auf der Nachfrage- und Angebotsseite bestehen sollte, so ist dies offensichtlich nur dann möglich, wenn Freiheit der Preisbildung auf dem Markt herrscht. Daß das Prinzip maximaler Ophelimität ¹ von den Marktteilnehmern realisiert wird, ist nicht notwendige Voraussetzung.

Im Exportverkehr ist das Prinzip der Freiheit der Preisbildung nicht erfüllt, da Mindestpreisvorschriften verordnet worden sind. Die Möglichkeit freier Preisbildung oberhalb der Mindestpreise besteht, wie eingangs dargelegt wurde, nur theoretisch, praktisch aber lediglich im Ausnahmefall. Demzufolge stellt sich die oben aufgeworfene Frage im Exportverkehr über deutsche Seehäfen überhaupt nicht, da beide Marktparteien zum Mengenanpasserverhalten gezwungen sind.

Im Importverkehr sind die Voraussetzungen der Freiheit der Preisbildung und des Strebens nach höchster Ophelimität gegeben. Während die Zielsetzung der Anbieter, die Beschäftigungsmaximierung, ein Sonderfall der maximalen Ophelimität ist, stellt das Streben der Nachfrager nach Realisierung der Minimalkostenkombination den Regelfall dar.

Die meisten Elementarmärkte des Importverkehrs, auf denen sich die Nachfrager als Mengenanpasser verhalten, sind durch gleichgewichtige Situationen gekennzeichnet. Unter der Voraussetzung, daß die Nachfrager sich als Mengenanpasser verhalten, kann Gleichgewicht nur dann vorliegen, wenn die Anbieter sich entweder als Mengenanpasser, Monopolisten oder Oligopolisten verhalten ². Aus der Fülle der Oligopolverhaltensweisen kommen wiederum nur solche in Betracht, bei denen unilaterale Kampfmaßnahmen der Anbieter entfallen. Oligopolverhalten, bei dem die Anbieter simultan entweder die Abhängigkeits- oder Unabhängigkeitsposition erstreben, scheiden aus; denn wäre dieses der Fall, stellte sich kein Gleichgewicht ein ³. In dem Fall, daß Mengenanpasserverhalten auf der Nachfrageseite mit kleinen Werten von e_1 zusammenfällt, werden auf den Elementarmärkten Umsätze zu mindestens den Preisen des SST-Import realisiert. Dies gilt für den Verkehr sowohl über Bremen als auch über Hamburg. Wenngleich auf dem Markt Monopolpreise gesetzt werden, verhält sich der einzelne Anbieter aus seiner Sicht als Mengenanpasser. Solange zu den SST-Mindestpreisen ausreichende Beschäftigung gefunden

¹ Maximierung der subjektiven Bedürfnisbefriedigung, die bei Unternehmungen nicht gleichbedeutend mit Gewinnmaximierung zu sein braucht. Vgl. dazu SCHNEIDER, E., Einführung II, a. a. O., S. 6, 13 ff.

² VON STACKELBERG, HEINRICH, Marktform und Gleichgewicht, Wien und Berlin 1934, S. 19 ff.

³ ebenda, S. 23.

wird, hat der einzelne Anbieter keinen Anlaß, seinen Preis zu senken. Die Tatsache, daß die Nachfrager sich als Mengenanpasser still verhalten, d.h. nicht von sich aus aktiv werden, übt auf die Angebotsseite beruhigenden Einfluß aus. Das Mißtrauen der einzelnen Anbieter untereinander, einer oder mehrere von ihnen könnte(n) einem Nachfrager durch Preissenkung entgegenkommen, ist gering und verursacht daher kein Ausbrechen von Anbietern.

Wenngleich diese Faktoren zusammen die Verhaltensweise der Anbieter bestimmen, ist nicht zu verkennen, daß die Änderung des Faktors Mengenanpasserverhalten der Nachfrager alleine genügt, eine andere Verhaltensweise der Anbieter zu induzieren. Andererseits steigt mit wachsendem e_1 der Einfluß der Größe e_1 auf die Verhaltensweise der Anbieter. Unter der Voraussetzung des Mengenanpasserverhaltens der Nachfrager besteht bei kleinen Werten von e_1 große Wahrscheinlichkeit für ein Gleichgewicht auf dem Elementarmarkt. Dieses basiert nicht auf konventionellen Faktoren¹, etwa auf "leben und leben lassen" oder auf geschäftlicher Moral gegenüber Kleineren, sondern auf gleichgewichtsschaffenden Verhaltensweisen der Anbieter. Mit zunehmenden Werten von e_1 wird die Wahrscheinlichkeit einer gleichgewichtigen Situation geringer, weil mit steigenden Nachfrageelastizitäten die durch gleiche Preissenkungen erzielten Mengenerhöhungen wachsen. Für den einzelnen Anbieter scheint es, als erhöhe sich damit seine Marktstärke, so daß er zu gleichgewichtsstörenden Verhaltensweisen geneigt sein kann.

Diese Feststellung trifft auch für den Fall zu, daß sich die Nachfrager oligopolistisch verhalten. Erstrebt ein relativ starker Oligopolist die Unabhängigkeitsposition und orientieren sich die übrigen kleineren Nachfrager am Ziel der Abhängigkeitsposition, so bezieht sich das passive Verhalten ausschließlich auf die letzteren. Je größer die Zahl der sich anpassenden Nachfrager ist, umso mehr nähern wir uns dem Fall des Mengenanpasserverhaltens, und umso stärker wird der beruhigende Einfluß der Verhaltensweise der Nachfrager auf die Angebotsseite. Die steigende Zahl sich symmetrisch Anpassender führt dazu, daß jeder von ihnen seine geringe Einflußmöglichkeit durch Variation seiner Parameter erkennt. Ein Teilmonopol mit einer geringen Zahl dem Monopolisten folgender Nachfrager kann leicht in ein Oligopol mit antagonistischem Verhalten der einzelnen Nachfrager wechseln, so daß die gesamte Nachfrageseite sich aktiv verhält und das Gleichgewicht auf dem Markt gestört, wenn nicht sogar aufgehoben wird.

Der Zusammenhang zwischen den Verhaltensweisen der Nachfrager und der Anbieter ist nicht unmittelbar funktionaler Art. Die Empirie lehrt, daß mit hoher Wahrscheinlichkeit damit zu rechnen ist, daß die erörterten Situationen eintreten werden. Demnach besteht durchaus die Möglichkeit, daß - Mengenanpasserverhalten der Nachfrager vorausgesetzt - sich

¹ VON STACKELBERG, H., Marktform, a. a. O., S. 94.

Cournot'sche oder Bowley'sche Duopole ¹ oder Oligopole auf der Angebotsseite bilden, deren Wirtschaftssubjekte sich antagonistisch verhalten, so daß sich kein oder nur ein konventionelles Gleichgewicht auf dem Elementarmarkt bildet.

b. b. Aktive Verhaltensweise

Die Nachfrager verhalten sich aktiv, wenn sie bewußt durch Mengenvariation oder direkte Preisverhandlungen die Preisbildung beeinflussen oder zu beeinflussen trachten. Dies kann sich in monopolistischem, teilmonopolistischem, duopolistischem und oligopolistischem Verhalten ausdrücken. Monopolistische und teilmonopolistische Verhaltensweise haben ihre Ursache überwiegend in bilateralen, duopolistische und oligopolistische überwiegend in unilateralen Marktbeziehungen. Das Verhalten monopolistischer Nachfrage richtet sich gegen die Anbieter, duopolistische und oligopolistische Verhaltensweisen richten sich gegen Wettbewerber auf der Nachfrageseite.

i) Monopolistische Verhaltensweise

Wir gehen davon aus, daß monopolistische Verhaltensweise gegeben ist, wobei es irrelevant ist, ob der Monopolzusammenschluß der Nachfrager aus Gründen der Produktionskostenminimierung oder zu dem Zweck erfolgt ist, monopolisiertem Angebot ein Gegengewicht entgegenzusetzen ².

Nachfrager, die innerhalb eines Jahres mindestens 3 000 t Ausfuhrgut über Bremen und/oder Hamburg leiten, sind Monopsonisten im Sinne der Verhaltensweise. Sie gehen bei ihrer Forderung nach Durchschnittsprovisionsätzen zu Recht von der Annahme aus, daß allein ihre Aktionsparameter für die Höhe der von ihnen zu zahlenden Preise ausschlaggebend sind; denn die Mindestmengenklausel verhindert die Kommunikation der Nachfragergruppen.

Durch das Mitspracherecht der Organisation des Speditionsgewerbes und die Einverständniserklärung der vom Monopolisten beschäftigten Anbieter bei der Gestaltung der Durchschnittssätze bieten sich der Angebotsseite die Voraussetzungen monopolistischer Verhaltensweise. Die Preisbildung

¹ VON STACKELBERG, H., Marktform, a. a. O., S. 19 ff.

² Die Kostenminimierung ist auch in diesem Fall das Motiv, allerdings mit dem Unterschied, daß die Monopsonierung die Reaktion auf den Zusammenschluß des Angebots darstellt, die Monopolisierung des Angebots demnach der Anlaß dessen ist, daß die Nachfrager erneut nach Kostenminimierung streben.

vollzieht sich im Falle der Einräumung von Durchschnittssätzen¹ im Wege der Verhandlungsstrategie eines bilateralen Monopols. Preisbildungstechnische - im SST-Export vorgegebene - Verfahrensregeln führen also dazu, daß monopolisierte Nachfrage monopolistische Verhaltensweise der Anbieter induziert. Die Marktstärke des Nachfragemonopols erweist sich regelmäßig als der des Angebotsmonopols überlegen. Die Gründe hierfür liegen darin, daß die Nachfrager oft über andere Häfen ausweichen können und daß die Wirtschaftssubjekte der Angebotsseite aufgrund unterschiedlicher objektiver Preisbildungsfaktoren wie differierende Gewichtsstafeln, ungleiche Häufigkeit der Minimalsendungen usw. Interessenstreitigkeiten ausfechten.

Der Ausgang der Verhandlungsstrategie bilateraler Monopole und die Höhe der ausgehandelten Preise lassen sich nicht allgemein fassen. Fallen geringe Substitutionsmöglichkeiten anderer Häfen und konventionelle Faktoren, wie beispielsweise die Bereitschaft, "anständige Sätze zu gewähren", auf der Nachfrageseite zusammen, so werden die erzielten Preise höher ausfallen als in dem Fall, daß die monopolisierte Nachfrage im Bereich größerer Werte von e_1 liegt und ohne Rücksicht auf konventionelle Faktoren handelt. Ob und inwieweit Einflüsse aus der Angebotssphäre wie hohe Verkehrsdichte großer Sendungen bei einem marktstarken Anbieter sich bei den bilateralen Verhandlungen auswirken, ist nur im Einzelfall zu entscheiden. Indessen ändern die Modifikationen bei der Preisaushandlung nichts an der Tatsache, daß das Auftreten eines Monopsonisten im Exportverkehr monopolisiertes Angebot mit den einem bilateralen Monopol eigenen Verhaltensweisen induziert.

Im Bereich sehr großer Werte von e_1 , also hoher Substitutionselastizitäten und sehr elastischem Nachfrageverlauf, kann ein starker Monopsonist den Monopolisten auf den Ausbeutungspunkt zurückdrängen. Dieser Fall liegt in der Sonderregelung Eisen vor; der nahezu gesamten eisenschaffenden und -verarbeitenden Industrie, die im Wettbewerbsgebiet der Westhäfen monopolisierte Nachfrage entfaltet, ist es gelungen, die Anbieter der deutschen Seehäfen in die Lage von Optionsempfängern im Ausbeutungsreich zu zwingen.

Dasselbe gilt grundsätzlich auch im Importverkehr, wenn die Nachfrage monopolisiert auftritt. Da sich die Preisbildung im Importverkehr frei - d. h. ohne staatliche Intervention - vollzieht, besteht eine Reihe von Unterschieden. Das Ausmaß der Preissenkungen resultiert ausschließlich aus marktmäßigen Faktoren - Marktstärke, Nachfrage- und Substitutionselastizitäten - und wird nicht durch staatliche Instanzen, wie im Exportverkehr durch die Preisbildungsstellen, gehemmt. Die Kommunikation zwischen den Nachfragern wird nicht durch staatlich verordnete Mindestmengenklauseln ausgeschlossen, und der Kreis der beschäftigten Anbieter ist für den Kartellträger nicht transparent. Somit kann der Fall eintreten, daß einem

¹ Wir gehen von dem realistischen Fall aus, daß Durchschnittssätze nicht nur der Rationalisierung der Kalkulation und Abrechnung dienen, sondern effektive Preissenkungen gegenüber den Normalsätzen darstellen.

Nachfrager der dem Monopsonisten zugestandene Preis offeriert wird, ohne daß dieser Nachfrager zur Monopsonie gehört.

In der Mehrzahl der Fälle wird die Monopsonie im Importverkehr auf der Angebotsseite die Reaktion auslösen, sich über einheitliches Handeln abzusprechen. Dabei ist jedoch nicht immer gewährleistet, daß alle Anbieter des betreffenden Elementarmarktes erfaßt werden. Darüber hinaus ist die Isolierung der Märkte nicht immer vollkommen, so daß es zur Kommunikation zwischen den Märkten kommen kann.

Die gleiche Erscheinung, daß nämlich Monopsonie als Reaktion monopolistische Verhaltensweise der Anbieter auf Elementarmärkten auslöst, tritt auch im Transitverkehr auf, der weder Preisvorschriften noch Kartellbindungen unterliegt. Die Marktstärke des ausgelösten Angebotsmonopols nimmt mit der Abschwächung der organisatorischen Preisbildungsfaktoren (staatliche Verordnung, Importkartell, lose Absprache) ab, so daß die Monopolstärke der Anbieter auf Elementarmärkten in der Reihenfolge Export-, Import-, Transitverkehr fällt.

Dies ist gleichbedeutend mit einer Zunahme der Wahrscheinlichkeit, daß sich als Reaktion auf eine Monopsonie die Angebotsseite oligopolistisch formiert und verhält. Oligopolverhalten der Anbieter kann sich bei der Preisaushandlung im Exportverkehr in zwei Varianten ausdrücken: Einmal kann ein starker Anbieter versuchen, die Preisbildung derart zu beeinflussen, daß sich für ihn - unter den für ihn gegebenen Umständen wie Verkehrsdichte, Streuung der Sendungen und Anteil der Minimalsendungen - der höchst mögliche Preis bildet. Der Oligopolist handelt unter der Zielsetzung der Gewinnmaximierung. Er kann aber auch versuchen, den Preis niedrig zu gestalten, um sich so bei der Monopsonie gegenüber Wettbewerbern Präferenzen zu schaffen; in diesem Fall handelt er unter der Zielsetzung der Beschäftigungsmaximierung.

Im Importverkehr kommt noch hinzu, daß Anbieter, die nicht Mitglieder des Kartells sind, als Oligopolisten auftreten und durch unilaterale asymmetrische Verhaltensweisen das Kartell schwächen können. Da sich das allgemeine Gleichgewicht auf einem Elementarmarkt als Resultante der individuellen Gleichgewichte ergibt, kann sich ein allgemeines Gleichgewicht auf einem Elementarmarkt nicht einstellen, solange sich unter den Anbietern auch nur ein Oligopolist befindet, der sich asymmetrisch verhält.

ii) Oligopolistische Verhaltensweise

Elementarmärkte, deren Nachfrageseiten sich oligopolistisch formieren und verhalten, weisen unregelmäßige und unstete Preisbildungsprozesse auf. Latente Gleichgewichtssituationen ergeben sich selten; kommt es zum Gleichgewicht, so nur zu einem labilen, das auf konventionellen Faktoren beruht und das jederzeit in Preiskämpfe ausarten kann. Selbst wenn sich die Nachfrager oligopolistisch-symmetrisch verhalten, bei ihnen also die Voraussetzung für die Gleichgewichtsbildung vorliegt, wird sich dann eine ungleichgewichtige Marktsituation oder ein labiles.

konventionelles Gleichgewicht ergeben, wenn sich die Anbieter oligopolistisch-**asymmetrisch** verhalten. Gleichgewicht wird sich nur dann einstellen, wenn die Anbieter sich monopolistisch, oligopolistisch-symmetrisch oder als Mengenanpasser verhalten. Oligopolistische Verhaltensweise der Nachfrage nach kaufmännisch-organisatorischen Umschlagsdienstleistungen in Seehäfen wird sich immer dann einstellen, wenn relativ starke Nachfrager um relative Minimierung der Produktionskosten konkurrieren und miteinander auf den Export- oder Inlandsmärkten in Preiswettbewerb treten. Dabei kann es zur symmetrischen Verhaltensweise kommen, und zwar dann, wenn auch die übrigen Nachfrager den von einem Preisführer erzielten Preis fordern, oder die Oligopolisten verhalten sich asymmetrisch. Mit zunehmender Marktstärke jedes einzelnen Oligopolisten erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, daß sich die Anbieter asymmetrisch-oligopolistischer Verhaltensweise der Nachfrager gegenüber sehen.

Oligopolistische Nachfrager sind darauf bedacht, untereinander Kommunikationen über erzielte Preise und Bedingungen auszuschalten. Derartige Bemühungen der Nachfrager werden erfolglos bleiben, solange der einzelne Anbieter aus Gründen der Beschäftigungsmaximierung bereit ist, dem Oligopolisten A die Preise des Oligopolisten B, die unter denen des A liegen, einzuräumen. Die Ruhe auf dem Elementarmarkt ist in Frage gestellt, wenn Oligopolist A davon Kenntnis erhält.

Die Erfahrung lehrt, daß sich die Anbieter zur Absprache über Angebotspreise zusammenfinden, wenn ein großer Nachfrager Sondersätze begehrt. Im Exportverkehr drückt sich dieses in Abstimmungen über die Höhe der Durchschnittssätze aus. Im Importverkehr zeigt sich dieses in Beratungen über die Ausarbeitung eines Sondertarifs oder über vertrauliche und geheime Sondersätze.

Somit läßt sich generell feststellen, daß das Auftreten eines Nachfrageoligopolisten Monopolisierung der Anbieter verursacht. Das Ergebnis ist also dasselbe wie im Fall der aktiven Verhaltensweise "Monopsonie". Dabei ist die Tatsache irrelevant, daß durch die Seehafen-Speditions-Tarife Export und Import bereits Angebotsmonopole bestehen; denn im Rahmen der gesetzten Preise fühlt und verhält sich der einzelne Anbieter als Mengenanpasser. Seiner Monopol- bzw. Oligopolstellung wird er sich erst beim Zusammenschluß im kleineren Kreis bewußt.

Wenn im Exportverkehr auf Elementarmärkten mit oligopolistischer Nachfrage Durchschnittssätze vereinbart und von der Preisbildungsstelle genehmigt worden sind, herrscht eine Zeitlang Ruhe. Die Einflußmöglichkeiten der oligopolistischen Nachfrager auf die Preishöhe beschränkt sich auf die kurze Spanne der Verhandlungszeit. Danach herrscht auf dem Markt durch organisatorische Faktoren geschaffenes und stabilisiertes "Gleichgewicht". Daß die oligopolistisch-asymmetrische Verhaltensweise der Nachfrager, insbesondere in Bereichen hoher Werte von e_1 , die Preise nicht unter ein gewisses Niveau drückt, wird durch die Preisbildungsstellen gewährleistet.

Der Importverkehr verfügt durch die Kartellbindung der Anbieter nur über einen relativ schwachen Stabilisierungsfaktor, wenn der oligopolistischen Nachfrage durch Monopolisierung des Angebots begegnet werden soll.

Wenngleich sich das Angebot theoretisch monopolisiert, hängt die faktische Verhaltensweise des einzelnen Anbieters von der Auftragsverteilung auf dem Elementarmarkt ab. Jeder Anbieter ist bereit, den erhandelten Preis in Angebot und Abrechnung zu setzen, sofern er zu diesem Preis auch Aufträge erhält. Er ist dagegen nicht bereit, den Preis einzuhalten, wenn nur die Wettbewerber zu diesem Preise beauftragt werden. Da kein behördlicher Tarifzwang wie im Exportverkehr vorliegt, eine Kündigung der Kartellverpflichtung jederzeit möglich ist und da dem Kartellträger Tarifabweichungen nachträglich gemeldet werden können, um von diesem genehmigt zu werden, hat der einzelne Anbieter relativ viel Freiheit, eigenwillig zu handeln und damit die Monopolisierung in Frage zu stellen. Der Bestand eines unter dem Druck oligopolistischer Nachfrage und zur Verteidigung geschaffenen Monopols hängt folglich von der speziellen Verhaltensweise der oligopolistischen Nachfrager, der Auftragsverteilung zum Monopolpreis auf die Anbieter, deren genereller und spezieller Beschäftigungslage und deren ideeller Bindung zum Kartell ab. Asymmetrisches Verhalten eines Nachfrageoligopols kann und wird mit hoher Wahrscheinlichkeit eine Angebotsform schaffen, die zwischen dem Monopol und dem Oligopol liegt. Den "cat and mouse-monopolies" der Anbieter auf Elementarmärkten wohnt häufig die Eigenschaft inne, daß nach außen der abgesprochene Preis gilt und scheinbar Ruhe und Gleichgewicht auf den Märkten herrschen, tatsächlich aber - von Außenstehenden und oft auch vom Kartellträger unbemerkt - geheime Preis- und Machtkämpfe um Marktanteile und Beschäftigung stattfinden. Sobald die geheim erzielten Preise ins Uferlose abzusinken drohen oder der Kartellträger von den tatsächlichen Verhaltensweisen Kenntnis erhält, finden sich die Anbieter erneut zusammen, um wieder "cat and mouse-monopolies" auf höherem Preisniveau zu errichten. Gleichgewicht bildet sich auf dem Elementarmarkt erst dann, wenn die Anbieter ihre oligopolistisch-asymmetrische Verhaltensweise aufgeben (beispielsweise Verzicht auf umkämpfte Auftraggeber), konventionelle Faktoren ausschlaggebend werden (Verzicht auf Ausschaltung des schwächeren Wettbewerbers) oder ein starkes Monopol entsteht, dessen Mitglieder zum herrschenden Preis ausreichend Beschäftigung finden. Führt die vom Kartellträger organisierte institutionalisierte Preisbildung zu keinem Gleichgewicht auf längere Sicht, so gibt dieser auf dem betreffenden Elementarmarkt seine Trägerfunktion auf und überläßt die Preisbildung dem freien Wettbewerb. Als Folge solcher Freigabe der Preisbildung verhalten sich die Anbieter - regelmäßig auf niedrigem Preisniveau - als Mengenanpasser.

Es läßt sich zusammenfassen: Aktive Verhaltensweisen der Nachfrager induzieren mit hohem Grad an Wahrscheinlichkeit monopolistische oder oligopolistische Verhaltensweisen der Anbieter. Ob sich ein Marktgleichgewicht einstellt, hängt davon ab, ob sich die Anbieter und/oder Nachfrager symmetrisch oder asymmetrisch verhalten, wie hoch der Grad der "ratio"

im Verhalten der Wirtschaftssubjekte ist und welche Rolle konventionelle Faktoren im Wirtschaftsgebaren der Subjekte spielen.

4. 4. Freie Konkurrenz

Anbieter, die in Konkurrenzbeziehungen zu anderen Wirtschaftssubjekten stehen, müssen in ihrer Preisabsatzplanung, ihrer Verhaltensweise, ein weiteres Moment beachten, nämlich die Möglichkeit des Auftauchens neuer Konkurrenten am Markt ¹.

Der Zugang neuer Anbieter zum Markt kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen ist keinen Beschränkungen unterworfen: Die Konkurrenz ist frei ².

Neugründungen, Filialgründungen binnenländischer Speditionen oder Werkspeditionen führen zur Kapazitätsausweitung des Angebots an Umschlagsdienstleistungen. Neu- und Filialgründungen bewirken direkten Kapazitätswachst, Werkspeditionen übernehmen die Tätigkeit bisher beschäftigter Anbieter und setzen somit deren Kapazitäten frei.

Die Mindestpreise des SST-Export und die durch das Kartell stabilisierten SST-Import-Sätze schaffen in der gleichen Weise latenten Wettbewerb wie hohe Preise (hohe Renditen) auf anderen Märkten. Der latente Wettbewerb sieht im Mindestpreissystem hinreichende Sicherheit für den zukünftigen Einnahmenfluß.

Die neuen Anbieter werden zunächst bei den Nachfragern Präferenzen zu schaffen suchen, indem sie die bestehenden Preise unterbieten. Im Importverkehr geschieht dies dadurch, daß sie dem Kartell nicht beitreten oder sich frei bildende Preise unterbieten. Im Exportverkehr ist direkte Preispolitik unter der Mindestgrenze unmöglich, so daß sich die Neuanbieter nicht des Aktionsparameters "Preis" bedienen können.

Zusammen mit der neu geschaffenen Produktionskapazität bewirkt die Aktivität der Neuanbieter, daß die Monopolstellung der alten Anbieter - sofern eine solche vorliegt - ihrer Voraussetzungen beraubt wird. Folglich sind die alten Anbieter gezwungen, ihre bisherige Verhaltensweise zu überprüfen oder aufzugeben. Je nach der Stärke der Neuanbieter und der Intensität ihrer Aktivität kann die Verhaltensweise der alten Anbieter von der monopolistischen in oligopolistische - oder bei Freigabe des Sondertarifs - in Mengenanpasserverhalten wechseln.

Selbst wenn im Konjunkturaufschwung die Außenhandelstransaktionen der Wirtschaft steigen und somit durch wachsende Beschäftigung der Anbieter die neu gebildeten Kapazitäten ausgelastet werden, der "Kapazitätseffekt" also kompensiert wird, bleibt die Auswirkung der asymmetrischen Verhal-

¹ SCHNEIDER, E., Einführung II, a. a. O., S. 76.

² ebenda, S. 76.

tensweise der durch Preisstabilität angelockten Neuanbieter bestehen. Die von den Neuanbietern ausgehende Unruhe im Angebot und der damit verbundene - zumindest partielle - Preiszerfall werden erst dann geschwächt bzw. eliminiert, wenn die Neuanbieter bereit sind, dem Kartell beizutreten und sich der Verhaltensweise der alten Anbieter anzupassen, sich also entweder symmetrisch oder gleichgewichtschaffend verhalten.

b) Unternehmensbedingte Faktoren

Eine Reihe von Faktoren, die auf die Verhaltensweise der Anbieter Einfluß ausüben, stammt aus der Unternehmenssphäre und ist betriebsbedingt. Für unsere Fragestellung ist es dabei irrelevant, daß hinter der Betriebsbedingtheit Marktfaktoren stehen.

1. 1. Kapitalstruktur

Die Kapitalstruktur der Anbieter ist lediglich indirekt von Einfluß auf die Verhaltensweise der Anbieter. Der indirekte Einfluß macht sich über den Zugang neuer Anbieter zum Markt geltend. Eine Untersuchung¹ der Vermögensstruktur von sieben repräsentativen Anbietern ergab, daß sich das Anlagevermögen zum Umlaufvermögen im arithmetischen Mittel wie 29 zu 71 verhält².

Die für dieselben sieben Anbieter ermittelte Relation zwischen Eigen- und Fremdkapital beziffert sich im arithmetischen Mittel auf 28 zu 72³. Die Kongruenz dieser Relationen offenbart, daß relativ wenig Eigenmittel erforderlich sind, um als Anbieter auf dem Markt zu erscheinen.

Zusammen mit dem durch Verordnung und Kartell stabilisierten Preisniveau bewirkt der geringe Bedarfan Eigenmitteln eine Intensivierung der latenten Konkurrenz, deren Realisierung zu dem oben erläuterten Einfluß auf die Verhaltensweisen der Anbieter führt.

2. 2. Produktionskosten

Bei den meisten der Anbieter finden sich weder detaillierte Betriebsabrechnungen noch eine Verteilung der Kosten nach Kostenstellen bzw. Kostenträgern. Eine Untersuchung der Kostenstruktur⁴ im Bereich der SST-Exportleistungen, die auf der Grundlage der Gewinn- und Verlustrechnungen von sieben Anbietern vorgenommen wurde, ergab (im arithmetischen

¹, ², ³

Es handelt sich um eine unveröffentlichte, im Auftrage des Bundesministers für Verkehr vorgenommene Untersuchung der Kosten- und Ertragslage im Seehafenspeditionsgewerbe. Dieser Untersuchung sind die Relationen zwischen Anlage- und Umlaufvermögen und Eigen- und Fremdkapital entnommen.

⁴ Die Relationen der Kostenarten sind der bereits genannten, unveröffentlichten Untersuchung über Kosten-u. Ertragslage im Seehafenspeditionsgewerbe entnommen.

Mittel) folgende Anteile der Kostenarten an den Gesamtkosten einer Periode:¹

Gehalts- und Lohnkosten einschl. Sozialabgaben und kalkulatorischen Unternehmerlohn		63 v. H.
Mieten, Heizungskosten, Elektrizität		5 v. H.
Steuern, Gebühren, Beiträge, Versicherungen		3 v. H.
Werbungskosten, Anzeigen, Reisen und Bewirtungen		7 v. H.
Kommunikationskosten (Telefon, Telegramm, Telex)		5 v. H.
Büromaterial und Porti		11 v. H.
Sonstige Handlungskosten		6 v. H.
Insgesamt		100 v. H.

Ogleich die Strukturanalyse mit Unzulänglichkeiten behaftet ist, erlaubt sie eine Reihe von Schlußfolgerungen, zumal die Unterlagen aus einem Zeitraum "normaler" Beschäftigungslage stammen. Die Abgrenzung zwischen fixen und variablen Kosten läßt sich relativ einfach treffen. Kommunikationskosten, Büromaterial/Porti und sonstige Handlungskosten bilden zusammen die variablen Kosten und ergeben einen Anteil von 22 v. H. der Gesamtkosten bei normaler Beschäftigungslage. Lohn- und Gehaltskosten (einschl. Sozialabgaben und kalkulatorischen Unternehmerlohns) zählen wir aus Gründen ihrer Starrheit und ihrer Konstanz bei alternativen Beschäftigungsgraden innerhalb bestimmter Grenzen der Beschäftigungsvariation zu den fixen Kosten. Die Einschränkung "innerhalb bestimmter Grenzen der Beschäftigungsvariation" ist erforderlich, da Kapazitätsexpansionen bzw. -kontraktionen erforderlich werden, wenn diese Grenzen überschritten werden. Lohn- und Gehaltskosten sind auch dann fix, werden aber zu intervallfixen Kosten².

Die für den Exportverkehr gewonnene Relation 22 zu 78 (variable Kosten zu fixen Kosten) läßt sich auf den Importverkehr übertragen, da arbeitsmäßig etwa gleiche Verhältnisse vorliegen³.

¹ Die Relationen der Kostenarten sind der bereits genannten, unveröffentlichten Untersuchung über Kosten- und Ertragslage im Seehafenspeditions-gewerbe entnommen.

² GUTENBERG, E., Grundlagen I, a. a. O., S. 269 ff.

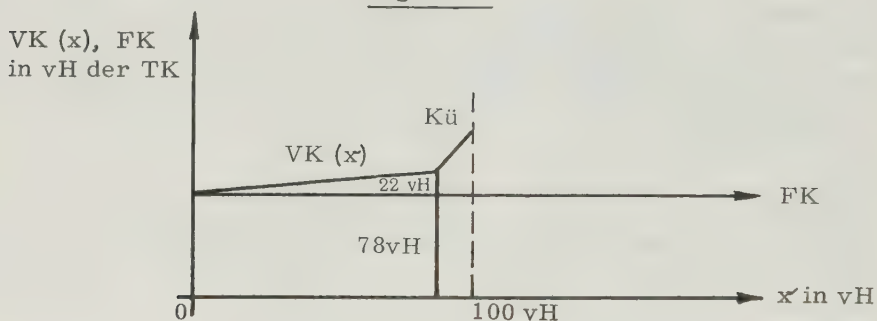
³ Importspeditionen, die sich überwiegend mit der Behandlung spezieller Einfuhrwaren wie Baumwolle, Wolle, Tabak usw. befassen, weisen aufgrund der verstärkten Lohnintensität und der benötigten Lagerräume und -flächen höhere Fixkostenanteile auf.

Kostenverläufe aufgrund empirischer Werte zu rekonstruieren, erweist sich als unmöglich, da weder Unterlagen für alternative Beschäftigungssituationen noch geeignete Kostenträger vorliegen. Die gewonnene Kostenrelation und die Empirie erlauben uns aber, theoretische Kostenverläufe bei alternativen Kapazitätsauslastungen zu ermitteln. Die variablen Kosten haben die Eigenschaft, mit zunehmender Produktion bis zu einem bestimmten Grad der Kapazitätsauslastung proportional zuzunehmen. Dies ist die Folge fixer Produktionskoeffizienten. Unter zunehmender Produktion sei zunächst die Abwicklung einer steigenden Zahl von Aufträgen, nicht dagegen in Tonnen gemessener Umschlag, verstanden.

Im Bereich der Überbeschäftigung steigen die variablen Kosten progressiv, da Überstundenlöhne ¹ anfallen und qualitativ schlechtere Arbeit geleistet wird ².

Der Kostenverlauf eines Anbieters hat somit folgende Form:

Figur 10



Normale Kapazitätsauslastung

$VK(x)$	=	variable Kosten als Funktion von x
x	=	Kapazitätsauslastung in v. H.
FK	=	Fixe Kosten
TK	=	Totalkosten
$Kü$	=	Kosten der Überbeschäftigung im Bereich der Kapazitätsgrenze

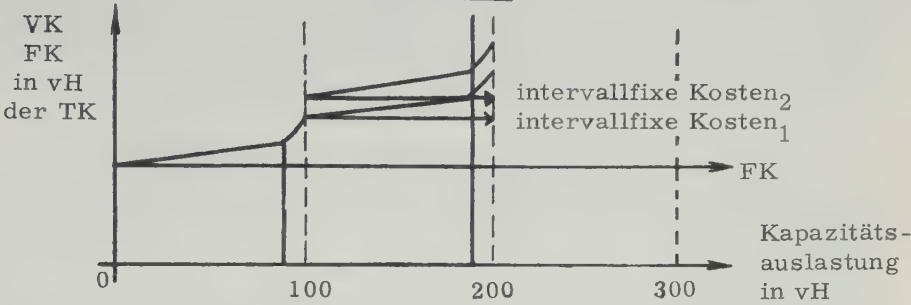
Übersteigt der Auftragseingang auf die Dauer die vorhandene Kapazität, so wird der Anbieter die Kapazität durch Einstellung neuer Angestellter und Mieten zusätzlicher Räume erweitern. Je nachdem, ob der Engpaß bei den

¹ Überstundenlöhne zählen zu den variablen Kosten.

² Dieses zeigt sich in fehlerhafter Arbeit, so daß Wiederholungen und Korrekturen nötig sind. Der Faktoreinsatz je Produktionseinheit erhöht sich.

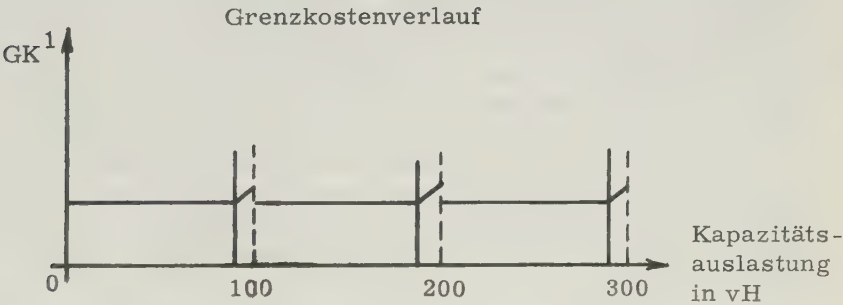
fixen oder den variablen Produktionsfaktoren liegt und der Einsatz bestimmter Faktoren nicht erweitert zu werden braucht (weil beispielsweise noch genügend Räume und technische Anlagen vorhanden sind), ist der Zuwachs an intervallfixen Kosten unterschiedlich und hängt von partieller oder simultaner Expansion der Produktionsfaktoren ab.

Figur 11



In Bezug auf die Kapazitätsauslastung nehmen die Grenzkosten folgenden Verlauf an.

Figur 12



Als Bezugsgröße für die Kosten wählten wir die Kapazitätsauslastung, da es an einem geeigneten Kostenträger fehlt. Der in Tonnen gemessene Umschlag entfällt als Bezugsgröße, weil das Umschlagsvolumen einer Periode das Produkt aus den Faktoren Umfang des einzelnen Auftrags und Auftragshäufigkeit ist, wobei der Faktor Auftragshäufigkeit den Verlauf der variablen Kosten weitgehend determiniert. Abgesehen von extrem umfangreichen Export- oder Importsendungen ist der Faktoreinsatz vom Auftragsvolumen wenig abhängig. Infolgedessen ist der Aussagewert der Umschlagsmenge von beispielsweise 10 000 t per Periode hinsichtlich des Kostenverlaufs äußerst gering, da sich die Größe 10 000 t als Produkt unzähliger Kombi-

¹GK = Grenzkosten.

nationen von Auftragshäufigkeit und Auftragsvolumen ergibt. Die Elastizität der Kosten in bezug auf Änderungen des Volumens der einzelnen Sendungen ist nahezu Null oder nimmt in Extremfällen geringere Werte an. Daraus folgt unmittelbar, daß der Verlauf der variablen Kosten eine Funktion der Auftragsstreuung ist.

Die Form der abgeleiteten Kostenfunktion kann für die Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen als repräsentativ angesehen werden ¹. Die Werte der gewonnenen Bezugswerte für variable und fixe Kosten bei normaler Kapazitätsauslastung können infolge unterschiedlicher Organisation des Produktionsablaufs zwischen den einzelnen Anbietern variieren.

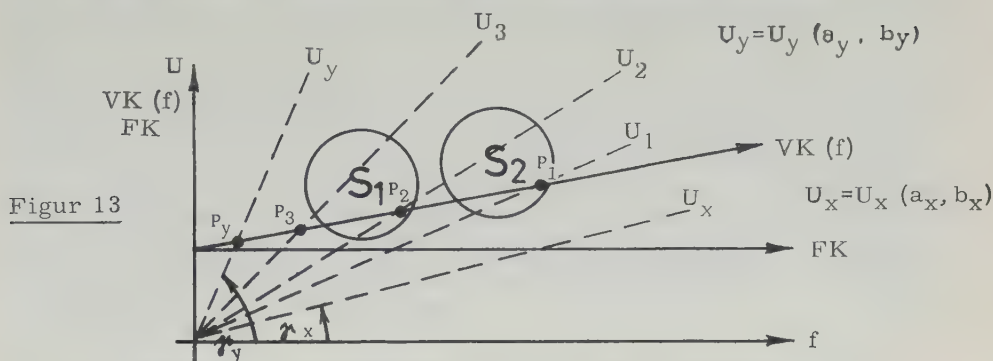
Die Differenz zwischen Umsatz (Erlös) und Produktionskosten eines Anbieters ergibt den Erfolg einer Periode. Aus dem Tarifsystem der Seehafen-Speditions-Tarife folgt, daß die Höhe des Umsatzes von der Auftragsfrequenz, vom Auftragsvolumen und dem Wert des Umschlagsguts (SST-Klasse) abhängt. Die Verteilung der Aufträge innerhalb eines Zeitintervalles auf Gewichts- und Wertstaffel bezeichnen wir als Auftragsstreuung.

Da es unendlich viele Kombinationsmöglichkeiten der Größen Auftragsfrequenz, Auftragsvolumen und Auftragswert gibt und da mit ihnen die Mindestpreise des SST variieren, lassen sich konkrete Umsatzfunktionen der Anbieter nicht ermitteln. Wir wollen uns mit der Abgrenzung des Bereichs begnügen, innerhalb dessen die Umsätze am wahrscheinlichsten sind: Unterstellt man der Einfachheit halber konstanten Wert (Klasse) und konstante Größenordnung (Menge, Gewicht) der Sendung, so ist der Umsatz offenbar allein abhängig von der Auftragsfrequenz. Der einzelne Anbieter verhält sich - obgleich Mitglied eines Kartells bzw. einer zwangsmonopolartigen Institution - als Mengenanpasser. Die Umsatzfunktion ergibt sich als lineare Funktion $U_i = U_i(f)$ und entspringt dem Koordinatenursprung des ersten Quadranten. Bezeichnen wir einen beliebigen Wert des Umschlagsgutes mit a und ein beliebiges Gewicht der Sendung mit b , so ergibt die jeweilige Kombination von a und b die Auftragsstreuung des Anbieters. Die Steigung der Umsatzfunktion des Anbieters wird durch den Winkel $\gamma_i = \gamma_i(a, b)$ determiniert, den die Umsatzfunktion $U_i = U_i(a_i, b_i)$ mit der Positiven Abszisse des Koordinatensystems bildet. Bei (im Modell) gegebener Auftragsstreuung a_i, b_i folgt die Umsatzfunktion $U_i = U_i(a_i, b_i)$ als Produkt aus Auftragsstreuung ² und alternativer Häufigkeit (f) der Umschlagsendung und stellt eine lineare Gleichung mit positiver Steigung dar. Verstehen wir unter a_x und b_x geringen Wert und kleine Größenordnung, unter a_y und b_y hohen Wert und hohe Größenordnung der Sendung, so bestimmen die Winkel γ_x und γ_y Umsatzfunktionen, die die Grenzfälle aller mög-

¹ Dadurch stützen wir die Aussage GUTENBERGS, daß in der Realität lineare Kostenverläufe auftreten (GUTENBERG, E., Grundlagen I, a. a. O., S. 212 und S. 228).

² Mit der Auftragsstreuung sind die SST-Mindestpreise, von denen wir ausgehen, determiniert.

lichen Umsätze als Funktion von f (Auftragsfrequenz) ergeben.



Zwischen U_x und U_y liegen sämtliche realisierbaren Umsatzgeraden als Funktionen von f .

Projizieren wir in das gewonnene Umsatzfunktionenschema die Kostenfunktion der Anbieter, so erhalten wir eine Vielzahl von "break-even-points"¹, deren Lage - bezogen auf Auftragsfrequenz und Umsatz - von der Größe $r_i = r_i(a_i, b_i)$ abhängt. Der Erfolg (Gewinn) der Anbieter folgt unmittelbar als Differenz zwischen U_i und $FK + VK_i(f_i)$ ² bei alternativen Ausbringungen f_i ($i = 1, 2, \dots, n$). Die Auftragsstreuung (Kombination von a und b) ist somit entscheidend für die Höhe des Umsatzgewinnes der Anbieter.

Die Praxis offenbart, daß unser Modell einer Einschränkung bedarf, um Aussagekraft zu erhalten. Es wäre leichtfertig, aus der relativen Verteilung der Umschlagsgüter auf die Klassen³ Schlüsse auf den Umsatzkurvenverlauf zu ziehen. Ausschlaggebend ist die tatsächliche Verteilung der Umschlagssendungen auf die horizontale und vertikale Staffel. Die sich aufgrund der relativen Häufigkeit ergebenden Schwergewichte (in Figur 13 mit S_1, S_2 bezeichnet) engen die Zahl der Umsatzfunktionen ein und grenzen die für praktische Überlegungen möglichen und relevanten Umsatzfunktionen ab.

Welche Bedeutung haben die festgestellten Umsatz- und Kostenstrukturen auf die Verhaltensweise der Anbieter?

Da ist zunächst der hohe Anteil der Fixkosten an den Produktionskosten der kaufmännisch-organisatorischen Umschlagsdienstleistungen. Wenn auch hohe fixe Kosten im Verkehr ein kennzeichnendes Strukturelement sind, so tritt im Dienstleistungsgewerbe der Seehäfen eine Besonderheit hinzu: Während die relativ hohen Fixkosten der Verkehrsträger durch die Kapitalbindung in langlebigen Anlagen bedingt sind, resultieren die festen Kosten der

¹ DEAN, JOEL, Managerial Economics, Englewood Cliffs, N. Y. 1951, S. 326 ff.

² FK = fixe Kosten, VK(f) = variable Kosten als Funktion von f.

³ siehe S. 26.

Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in Seehäfen nahezu ausschließlich aus dem Personalstamm. Die Vorhaltung erforderlicher Kapazitäten, die sich darüber hinaus an hoher Auftragsfrequenz ausrichtet, macht die Unterhaltung eines qualitativ und quantitativ fest umrissenen Personalstammes notwendig. Kündigungsschutz und langfristige Anstellungsverträge, die der Erhaltung der qualitativen Kapazität dienen, haben Festkosten zur Folge, die längerfristig durch quantitative Anpassung der Unternehmung an rückläufige Beschäftigungslagen abbaufähig sind, jedoch in der kurzen und mittleren Periode nicht abgebaut werden können. Die eingesetzten Faktoren lassen sich zwar auch kurzfristig intensitätsmäßig und zeitlich an Beschäftigungsrückgänge anpassen, jedoch werden die Kosten dadurch nicht reduziert. Aus dieser Sicht wird der einzelne Anbieter bestrebt sein, seine Kapazität zum Zwecke der Durchschnittskostenenkung möglichst voll auszunutzen. Hierin liegt - wie bei den Verkehrsträgern - eine Ursache der Tendenz zum ruinösen Wettbewerb begründet. Der Unterschied zum Verkehrsträger besteht darin, daß diese Tendenz bereits bei kurzfristigen Beschäftigungsrückgängen ausgelöst wird.

Hinzu tritt eine weitere Besonderheit, die den Verkehrsträgern nicht eigen ist. Lohn- und Gehaltskosten schlagen sich in periodischen monetären Transaktionen - in Auszahlungen - nieder. Während das Fixkostenproblem der anlageintensiven Verkehrsträger weitgehend eines der kalkulatorischen Kosten ist - denen in früheren Perioden Zahlungen vorausgegangen sind - stellt das Fixkostenproblem der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen zugleich ein ständiges Liquiditätsproblem dar. Fixkosten- und Liquiditätsproblem stellen den Unternehmungen in Zeiten rückläufiger Beschäftigung kurzfristig die Alternative: quantitative Anpassung oder Kapazitätsauslastung zu ermäßigten Preisen. Die Erfahrung lehrt, daß die Anbieter zunächst den Weg aktiver Preispolitik einschlagen werden, um die Nachfragestruktur zu ihren Gunsten zu ändern. Erst wenn die Aussichtslosigkeit des Einsatzes des Aktionsparameters "Preis" erkannt wird, weil beispielsweise die Nachfrageneigung sinkt, beginnt ein Prozeß quantitativer Anpassung, um Fixkosten und Bedarf an liquiden Mitteln der verringerten Nachfrage anzugleichen. Der Einsatz des absatzpolitischen Instrumentariums wird sich auf ganz bestimmte Wettbewerbsbereiche konzentrieren. Bei Konstanz der Auftragsfrequenz f steigt die Güte der Auftragsstreuung ($\mathcal{F}_x < \mathcal{F}_1 < \mathcal{F}_2 < \dots \mathcal{F}_y$) mit zunehmendem Warenwert und -gewicht.

Die Anbieter werden, um die Zielsetzungen "Sicherheit" und "langfristiges Überleben" zu realisieren, den Wettbewerb auf die Bereiche optimaler Auftragsstreuung verlagern. In gewissem Umfang ist es ihnen dabei möglich, intervallfixe Kosten durch quantitative Anpassung abzubauen, aber durch Verbesserung der Auftragsstreuung, d. h. durch Umschlag höherwertiger Güter oder größerer Mengen, Umsatz und Gewinn konstant zu halten bzw. den Gewinn relativ langsamer sinken zu lassen als die abbaufähigen intervallfixen und variablen Kosten. Wenn im Zusammenhang mit relativ festem, durch Kartell und Preisverordnung stabilisiertem Preisniveau von latenter Konkurrenz gesprochen wurde, so muß diese infolge des Zustroms neuer Anbieter von außen als "externe" latente Konkurrenz bezeichnet werden.

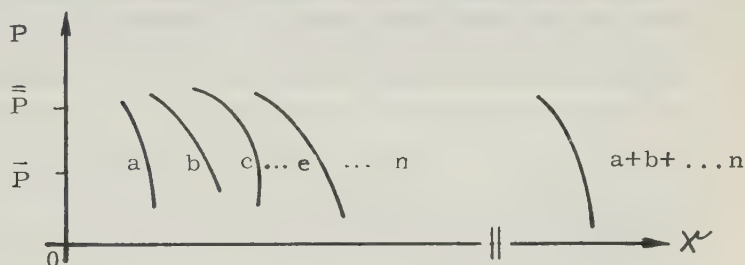
Das Bestreben der vorhandenen Anbieter, in Zonen optimaler Auftragsstreuung einzudringen, bezeichnen wir im Gegensatz zu "externer" mit "interner" latenter Konkurrenz.

Wir finden in unserer Überlegung wieder, was in der Literatur als "Besonderheiten" des Verkehrs behandelt wird: mangelnde Anpassungsfähigkeit der Anbieter an wechselnde Beschäftigungslagen infolge hohen Fixkostenanteils und daraus resultierend einerseits die Neigung, ruinösen Unterbietungswettbewerb zu treiben, andererseits die Neigung zum Zusammenschluß. Für die Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen tritt erschwerend hinzu, daß das Fixkostenproblem gleichzeitig ein Liquiditätsproblem ist.

3. 3. Dringlichkeit der Nachfrage

Die Erfahrung lehrt, daß die Dringlichkeit der Nachfrage mit unterschiedlichen Preisen variiert. Die Elastizität der Nachfrage nach Verkehrsleistungen in einem Hafen in bezug auf den Preis der Leistung, das Maß der Dringlichkeit der Nachfrage, nimmt - in absoluten Werten - mit steigenden Preisen zu. Für die Elementarmärkte $a, b \dots n$ und die Gesamtnachfrage $a + b + \dots n^1$ ergibt sich somit der Nachfrageverlauf:

Figur 14



Der elastische Teil der Nachfragefunktion zwischen den Preisen $\bar{p}$ und $\tilde{p}$ wird im Zeitablauf je nach konjunkturellen, saisonalen und hafentechnischen Einflüssen verschiedene Krümmungen annehmen. Einerseits induzieren gute Beschäftigungslage und hohe Preise die Neigung der Anbieter, die Angebotskapazitäten entsprechend auszudehnen. Andererseits ist insbesondere dieser Teil der Nachfrage sehr preisreagibel. Mangelnde Markttransparenz der Qualität der Nachfrage im Bereich zwischen $\bar{p}$ und $\tilde{p}$, die Unkenntnis darüber, ob die Nachfrage kurzfristig oder dauernd ist, und unzureichende Analyse der Nachfrageentwicklung stellen keine Widerstände gegen eine Expansion der Produktionskapazität dar, so daß die geschaffenen Kapazitäten infolge der Besonderheiten äußerst empfindlich in bezug auf

¹ Da die Umschlagsdienstleistungen auf den Elementarmärkten weitgehend physisch homogen sind, ist die einheitliche Bezugsgröße x als additive Größe angebracht.

rückläufige Beschäftigung sind. "Ein Unsicherheitsmoment birgt ... die auf zukünftige Entwicklungen bezogene Markttransparenz. Mangelhafte Erfahrungen im Hinblick auf den Zusammenhang zwischen Wirtschaftskonjunktur und der Nachfrage nach Verkehrsleistungen lassen z. B. die Gefahr von Fehlinvestitionen entstehen"¹. Auf unsere Überlegung angewandt bedeutet dies: Fehleinschätzung der Dringlichkeit der Nachfrage, insbesondere im konjunkturellen Aufschwung bei hohem Preisniveau, läßt Fehlinvestitionen in Form von Überkapazitäten entstehen. Die Neigung der Anbieter, sich bei Auftragsrückgang "gesund zu schrumpfen", ist gering. Die Kapazitäten werden zunächst erhalten, eine Tatsache, die von der Unmöglichkeit der Lagerproduktion begünstigt wird. Im Falle stark rückläufiger Beschäftigung wird dadurch die Tendenz zur "cut through competition" gefördert. Die Elastizität der Nachfrage wirkt folglich zweifach: Einmal dient ihre Verschiedenartigkeit der Preisdifferenzierung und somit der Gewinnmaximierung. Zum anderen resultiert aus ihrer Fehleinschätzung durch die Anbieter eine wettbewerbssteigernde und preissenkende Tendenz.

4. 4. Mehrprodukt-Unternehmungen

Den Regelfall der Seehafenspedition stellt die Einprodukt-Unternehmung dar, wobei wir Identität der kaufmännisch-organisatorischen Umschlagsdienstleistungen auf verschiedenen Teilmärkten voraussetzen. Nun gibt es unter den Anbietern eine Reihe von Unternehmungen, die nicht nur reine Seehafen-Spedition betreiben. Es sind dies jene Speditionen, die zugleich Kraftwagen- oder Bahn-Spedition betreiben, Binnenschiffe befrachten und als Lagerhalter fungieren. Sie zählen zu den Mehrprodukt-Unternehmungen.

Der Einfluß, den das Vorhandensein der Mehrprodukt-Unternehmungen auf die Preisbildung im Umschlagsverkehr ausübt, ist offensichtlich; Unternehmungen, die zugleich Transportunternehmungen sind, werden geneigt sein, auf dem Umschlagsdienstleistungsmarkt aktive Preispolitik zu treiben, um die Transportgefäßkapazität zu beschäftigen. Die Fixierung hoher Preise auf dem Umschlagsdienstleistungsmarkt hat gegebenenfalls nicht nur zur Folge, daß die Umschlagsdienstleistungen nicht abgesetzt werden, sondern zieht auch Unterbeschäftigung der Transportgefäße nach sich. Somit fallen zwei Gewinn- bzw. Beschäftigungsmöglichkeiten aus. Es lohnt sich also für die Mehrprodukt-Unternehmungen, auf einen Teil des Gewinns oder auf den gesamten Gewinn auf dem Umschlagsdienstleistungsmarkt zu verzichten, um insgesamt immer noch mit Gewinn oder Kostendeckung abzuschließen. Die Homogenität der Leistungen und die nahezu vollkommene Markttransparenz auf dem Umschlagsdienstleistungsmarkt führen dazu, daß eine Preissenkung der Mehrprodukt-Unternehmungen auf einem Elementarmarkt zu einem allgemeinen Preiseinbruch führt. Wie sich die Wettbewerber im einzelnen verhalten, kann nicht generell gesagt werden: Es ist möglich, daß ein Preiskampf um die Nachfrager ausbricht, der ruinös werden kann; es ist aber auch denkbar, daß die Wettbewerber auf die umkämpften Nach-

¹ SEIDENFUS, H. St. , Verkehrsmärkte, a. a. O. , S. 117.

frager verzichten. Dies wird jedoch nur in Zeiten guter Beschäftigungslage der Fall sein. Unabhängig von der Form der Reaktion - der Verhaltensweise - der Wettbewerber ist ein unmittelbarer Zusammenhang zwischen dem Vorhandensein von Mehrprodukt-Unternehmungen und dem Wettbewerb auf den Elementarmärkten deutlich. Die von den Mehrprodukt-Unternehmungen ausgehende Wirkung, die Preisbildung auf den Elementarmärkten zu beunruhigen, ist umso stärker, je breiter die Skala der Produkte der Mehrprodukt-Anbieter ist. Die angebotenen Leistungen können von der Empfangnahme aus dem Schiff über den Umschlag mit eigenen Anlagen bis zur Auslieferung des Gutes beim Empfänger im Güternahverkehr reichen.

c) Produktbedingte Faktoren

1. 1. Substituierbarkeit der Leistungen

Unserer Definition der "Elementarmärkte höherer Ordnung" liegt die physische Gleichartigkeit der Leistungen, bezogen auf das Umschlagsgut, zugrunde. Diese Abgrenzung orientiert sich unter anderem an der Nachfrage. Der Substitutionsbereich für die Nachfrager ist durch Eigenarten des Gutes, durch die Verkehrsrelation¹ und durch mangelnde Leistungstransparenz eingeengt. Isolieren wir Nachfrage- und Angebotskriterien der Marktabgrenzung voneinander und richten wir das Augenmerk ausschließlich auf die Angebotsseite, so finden wir im Marktkriterium zugleich einen Faktor, der die Verhaltensweise der Anbieter beeinflussen kann. Während sich dem Nachfrager ein relativ enger Substitutionsbereich bietet, ist die Möglichkeit des Anbieters, die zu produzierenden Leistungen zu substituieren, im weitesten Rahmen gegeben. Die Produktionsfaktoren lassen sich ohne Schwierigkeit so kombinieren, daß unterschiedliche Leistungen produziert werden. Die Produktionsumstellung erfordert geringen Aufwand und ist binnen kürzester Frist möglich. Der Substitutionsbereich - aus der Sicht des Anbieters - umfaßt folglich einen breiten Spielraum. Die von Seidenfus² erkannte Tatsache, daß auf Verkehrsmärkten die horizontale Substitution größer ist als die vertikale Substitution, findet sich auf dem Markt kaufmännisch-organisatorischer Dienstleistungen nicht nur wieder, sondern tritt dort in verstärktem Maße auf. Die Fluktuation des Angebots von einem Elementarmarkt höherer Ordnung zu einem anderen kann beunruhigend auf die Preisbildung wirken, wenn das Angebot - aus welchen Gründen auch immer - auf bestimmte Elementarmärkte strömt und die angebotene Leistungsmenge bei bestehenden Preisen vergrößert.

Ohne vorerst an die Lehrmeinungen rühren zu wollen, ob und in welchem Maße ein funktionaler oder kausaler Zusammenhang zwischen Marktmorphologie und Verhaltensweise besteht, läßt sich empirisch feststellen, daß sich

¹ Europa- und Überseeverkehr.

² Bei SEIDENFUS im Hinblick auf die Verkehrsträger behandelt, SEIDENFUS, H. St., Verkehrsmärkte, a. a. O., S. 143 ff.

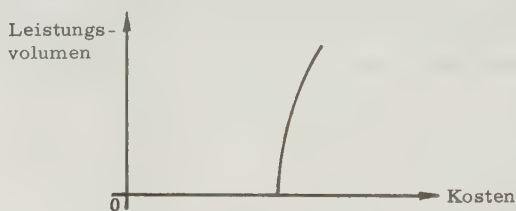
einer bestimmten Marktform mit großer Wahrscheinlichkeit ein bestimmter Verhaltenstypus zuordnet ¹. Gehen wir von dieser Beobachtung aus, so ist leicht ersichtlich, daß hohe Angebotssubstitution zu Variationen der Marktform und damit zur Änderung der Verhaltensweise aller Anbieter auf Elementarmärkten höherer Ordnung führen kann.

Die Fluktuation des Angebots kann aus mannigfachen Gründen erfolgen. Beispielsweise können saisonale oder konjunkturelle Gegebenheiten sie induzieren oder relativ hohe oder stabile Sätze auf einzelnen Elementarmärkten die Fluktuation des Angebots auslösen. In diesem Fall äußert sich der hohe Grad der Angebotssubstituierbarkeit in einer Intensivierung des internen latenten Wettbewerbs.

2. 2. Kostenelastizität

Bei der Erörterung des Einflusses des Kostenverlaufs auf die Verhaltensweise wurde bereits dargelegt, in welchem geringem Maße das Leistungsvolumen die Produktionskosten bestimmt. Die produzierte Leistung besitzt die Eigenschaft, daß die Elastizität der Produktionskosten in bezug auf den Umfang der Leistung klein ist.

Figur 15. Elastizität der Kosten in bezug auf das Leistungsvolumen



Die aus den Erläuterungen des Kostenverlaufs gewonnenen Erkenntnisse lassen sich auch als Folgen produktbedingter Eigenarten interpretieren, wenn der Akzent der Betrachtung bei gegebener Ausbringung auf die einzelne Leistung bzw. deren Volumen und auf den durch das Tarifsysteem bestimmten Erlösverkauf verlagert wird.

3. 3. Uno actu Produktion und Absatz

Produktion, Absatz und Verbrauch von Dienstleistungen vollziehen sich uno actu, so daß die Funktion der Lagerhaltung als Ausgleich zwischen Produktion und Absatz entfällt ². Die sich an Nachfragespitzen ori-

¹ SCHNEIDER, E., Einführung II, a. a. O., S. 73 f.

² Siehe dazu: Zeitschrift für Verkehrswissenschaft, 25. Jg., 1954 (I), S. 7; BERKENKOPF, P., Der Verkehr in der Marktwirtschaft. Ferner Grundsätze zur Verkehrspolitik, Heft 9 der Schriftenreihe des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesverkehrsministerium, Bad Godesberg 1961, S. 12. Ferner SEIDENFUS, H. St., Verkehrsmärkte, a. a. O., S. 99.

entierenden Kapazitäten werden bei rückläufiger Beschäftigung nicht unmittelbar dem Nachfrageniveau angepaßt, so daß sich ein Zwang zur Volllaastung der Kapazität herausbildet. Zusammen mit den übrigen subjektiven und objektiven Faktoren wirkt die Besonderheit, Dienstleistungen nicht lagern zu können, wettbewerbintensivierend.

III. Der technische Umschlagsdienstleistungsmarkt

Die auf dem technischen Umschlagsdienstleistungsmarkt im Seehafen angebotene und nachgefragte Leistung umfaßt die Beförderung der umzuschlagenden Waren mit technischen Hebezeugen von einem Transportgefäß in ein anderes. Mit Seeschiffen im Seehafen eintreffende Einfuhr- oder Transitgüter werden entweder aus den Seeschiffen gelöscht und *uno actu* in Eisenbahnwagen, Lastkraftwagen oder Binnenschiffe verladen (direkter Umschlag) oder im unmittelbaren Anschluß an das Löschen der Seeschiffe über die Kaje und durch den Kajeschuppen bewegt, die Verladung in binnenländische Verkehrsmittel kann sowohl anschließend als auch zu einem späteren Zeitpunkt erfolgen (indirekter Umschlag). Indirekt wird umgeschlagen, wenn der direkte Umschlag technisch undurchführbar ist, weil der Schiffsliegeplatz den binnenländischen Transportgefäßen nicht zugänglich ist, die Fahrzeuge zum Löschzeitpunkt nicht verfügbar sind oder eine Disposition des Löschgutes zu einem späteren als dem Löschzeitpunkt vorgesehen ist. Der seewärtige Umschlagsverkehr, i. e. der Umschlag von Seeausfuhrgut, läßt sich ebenfalls in direkten und indirekten Umschlagsverkehr gliedern.

Zu erwähnen ist ferner der seewärtige Umschlag von Ausfuhrgut, das im Spediteursammelladungsverkehr auf der Schiene oder Straße im Seehafen eintrifft. Das Sammelgut, das für verschiedene, zu unterschiedlichen Zeitpunkten auslaufende Seeschiffe bestimmt ist, muß an besonders hergerichteten Entladestellen, den Sammelgut- oder Verteilerschuppen, entladen und in Transportgefäße zur Umstellung nach den Schiffsliegeplätzen umgeladen werden.

Abschließend sei der Umschlag erwähnt, der sich unmittelbar zwischen Binnenschiff und Seeschiff vollzieht. Dieser Außenbordumschlag kann - je nach Art des Umschlaggutes oder der Lage der Umstände - mit schiffseigenem oder von Umschlagsbetrieben gestelltem Geschirr vorgenommen werden. Der Außenbordumschlag spielt in den bremischen Häfen gegenüber Hamburg und insbesondere gegenüber den Westhäfen eine untergeordnete Rolle.

A. Organisationsform des Angebots technischer Umschlagsdienstleistungen

1. Unternehmensform der Anbieter ¹

Die Stadtgemeinde Bremen ist alleinige Eigentümerin des Grundes und Bodens im Freihafen Bremen. Außerhalb des Freihafens gelegenes Hafen-gebiet ist auf privaten Grundbesitz und Staatseigentum verstreut. Privaten Nutzern ist staatseigenes Gelände durch Pacht- und Erbbauverträge überlassen. Die technischen Umschlagsdienstleistungen im Freihafen Bremens werden von der Bremer Lagerhaus-Gesellschaft (BLG) produziert. Die Stadtgemeinde Bremen überläßt der BLG aufgrund eines Betriebsüberlassungsvertrages ² die im Eigentum des Staates befindlichen Produktionsfaktoren wie Kräne, Flurfördermittel usw. zur Bewirtschaftung. Die Bremer Lagerhaus-Gesellschaft besitzt die Rechtsform einer Aktiengesellschaft; die Mehrheit der Aktien liegt beim Bremer Staat. Technische Umschlagsdienstleistungen außerhalb des Freihafengebietes werden auch von privaten Anbietern produziert.

Die Verwaltung der bremischen Häfen obliegt der Stadtgemeinde Bremen. Der Senator für Häfen, Schifffahrt und Verkehr verwaltet und unterhält die Häfen und bestimmt die Benutzungsgebühren mit. Dem Senator für Häfen, Schifffahrt und Verkehr untersteht eine Reihe von Ämtern, von denen in diesem Zusammenhang der Hafenkapitän und das Hafenamts zu nennen sind, da sie den Schiffsverkehr leiten, den Schiffen die Liegeplätze zuweisen und die Hafengebühren erheben.

In Hamburg ist der weitaus überwiegende Teil des Grundes und Bodens im Hafengebiet Eigentum des Hamburger Staates. Im Gegensatz zu Bremen existiert in Hamburg keine ausschließlich für den Hafen zuständige senatorische Spitze; die Verwaltungsaufgaben obliegen einer Reihe von Fachbehörden.

Abgesehen von einigen kleineren Lade- und Löschplätzen betreibt der Hamburger Staat keine Produktion technischer Umschlagsdienstleistungen in eigener Regie, sondern überläßt diese - wie es in Bremen gehandhabt wird -

¹ siehe zu den folgenden Ausführungen BOLLE, A., Über die Verwaltung der Seehäfen in der Deutschen Bundesrepublik, Schriftenreihe der Gesellschaft zur Förderung des Verkehrs e. V., Hamburg 1960, ohne Seitenangabe.

² Der Vertrag wurde 1888 zwischen Bremen und der BLG geschlossen und gilt mit einer Reihe von Änderungen und Ergänzungen noch heute. Es ist geplant, der BLG zukünftig mehr Selbständigkeit und Flexibilität (weitgehende Unabhängigkeit von fiskalischen Praktiken) einzuräumen. Ein neues Vertragswerk (Rahmenvertrag, Betriebs- und Investitionsvertrag) ist in Vorbereitung. Danach soll das Schwergewicht auf der Betriebsführung durch die BLG nach kaufmännischen Grundsätzen liegen, das öffentliche Verkehrsinteresse tritt demgegenüber zurück.

anderen Rechtsträgern. Das Pendant zur Bremer Lagerhaus-Gesellschaft bildet die Hamburger Hafen- und Lagerhaus AG (HHLA), die die im öffentlichen Besitz befindlichen Hafenanlagen betreibt und deren Aktien beim Land Hamburg liegen, so daß sie durch den Staat kontrolliert wird. Die HHLA verpachtet eine Reihe von Schuppen und Lagergebäuden an private Kaibetriebe (sog. Pachtkaibetriebe) und bindet diese aufgrund der Pachtverträge an ihre Kaibetriebsordnung und an den Kaitarif.

Die im Eigentum Hamburgs befindliche Hafenbahn wird von der Deutschen Bundesbahn für hamburgische Rechnung betrieben und unterhalten.

2. Marktform und Verhaltensweise des Angebots

Infolge der gegebenen Verteilung des Eigentums an Grund und Boden und Produktionsmitteln haben die Bremer Lagerhaus-Gesellschaft und die Hamburger Hafen- und Lagerhaus AG in ihren Häfen weitestgehend Monopolstellungen im Sinne der Marktmorphologie inne. Ein absolut uneingeschränktes morphologisches Monopol besitzen die beiden Gesellschaften nicht, da - wenngleich vergleichsweise marktschwache - private Anbieter existieren. Diese schwächen die Monopolstellung der BLG und der HHLA kaum, da sie technische Umschlagsdienstleistungen produzieren, die keineswegs immer denen der BLG und der HHLA physisch und ökonomisch äquivalent sind. Die Heterogenität der von privaten Anbietern produzierten Leistungen zeigt sich daran, daß überwiegend Spediteure als Anbieter auftreten, die in der Regel kombinierte Expeditions- und Binnenschiffsunternehmen darstellen, deren Leistungen wiederum überwiegend import- und massengutorientiert sind.

Die herrschende Marktform darf als stabil angesehen werden, da privaten Anbietern der Zugang zum Markt wegen der gegebenen Verteilung des Grundes und Bodens im Hafengebiet Hamburgs und Bremens und wegen des hohen Kapitalbedarfs verschlossen ist. Dies kann sich ändern, wenn Hafenerweiterungen vorgenommen werden und der Staat der privaten Initiative ausreichend Spielraum läßt.

Da freie Preisgestaltung und aktiver Preiswettbewerb den privaten Anbietern versagt sind, herrscht zwischen diesen und den Umschlagsgesellschaften keine Konkurrenz. "Soweit Stückgut und Getreide von privaten Firmen für Dritte umgeschlagen werden, sind die Leistungsentgelte in Anlehnung an die Sätze der Bremer Lagerhaus-Gesellschaft zu berechnen"¹ und ... "private Kaibetriebe sind auf Grund der mit der HHLA abgeschlossenen Pachtverträge an die Kaibetriebsordnung und den Kaitarif der HHLA gebunden"². Ferner kann die Verwaltung den Preiswettbewerb über die Grundstückspolitik (Mieten und Pachten für die Überlassung von Anlagen und Grund und Boden) und über die Zuweisung von Schiffsliegeplätzen regulieren. Die Tätigkeit privater und staatlicher Anbieter technischer Umschlags-

¹ BOLLE, A., Über die Verwaltung, a. a. O., Kapitel "Bremen", ohne Seitenangabe.

² ebenda, Kapitel "Hamburg", ohne Seitenangabe.

dienstleistungen in den Häfen Bremen und Hamburg besitzt mehr komplementären als substitutiven Charakter; sie ist Ausdruck gegebener Arbeitsteilung.

B. Preisbildung auf dem Markt technischer Umschlagsdienstleistungen

Die Preise, die für die Inanspruchnahme der technischen Umschlagsdienstleistungen der öffentlichen und privaten Umschlagsbetriebe in Hamburg berechnet werden, sind im "Kaitarif" der HHLA enthalten.

Die Preise für die Benutzung der Verkehrsanstalten in den bremischen Häfen werden in der Gebührenordnung der Bremer Lagerhaus-Gesellschaft veröffentlicht.

Sowohl in Bremen als auch in Hamburg sind die Gebühren für die Benutzung der Hafen- und Verkehrsanlagen Festpreise.

Als direkte Nachfrager nach technischen Umschlagsdienstleistungen in Seehäfen treten bei nahezu allen Umschlagsvorgängen Seehafenspeditionen auf¹. Diese Nachfrage der Seehafenspediteure ist derivativer Art, da der Auftraggeber der Seehafenspediteure gleichzeitig kaufmännisch-organisatorische und technische Umschlagsdienstleistungen nachfragt. Insgesamt ist die Nachfrage nach technischen Umschlagsdienstleistungen als atomistisch zu bezeichnen, wobei sich indessen auf Partialmärkten (in bezug auf bestimmte Ein- und Ausfuhr Güter) marktstarke Seehafenspeditionen herausgebildet haben, deren Verhaltensweise vom Mengenanpasserverhalten fort zur oligopolistischen bzw. monopolistischen Verhaltensweise tendiert. In aller Regel entwickeln Seehafenspeditionen Marktstärke nicht von sich aus, sondern erhalten diese durch die sie beschäftigenden Großauftraggeber. Die Möglichkeit großer Seehafenspediteure, Transporte alternativ über ihre Zweigniederlassungen in mehreren Seehäfen abzuwickeln, unterstützt den Trend zur aktiven Verhaltensweise als Nachfrager.

1. System der Tarife für die Benutzung der Kaje- und Verkehrsanlagen

Eine notwendige Voraussetzung dafür, Preise differenzieren zu können, ist, daß der Anbieter eines Produktes oder einer Leistung sich einer konjunkturalen Preis-Absatz-Relation gegenüber sieht². Für die Seehäfen Bremen und Hamburg ist diese Voraussetzung in bestimmten Teilen des

¹ Einige Exporteure, Importeure und Binnenspediteure umgehen die Seehafenspediteure, erbringen die notwendigen kaufmännisch-organisatorischen Umschlagsdienstleistungen selbst und fragen unmittelbar technische Umschlagsdienstleistungen nach.

² SCHNEIDER, E., Einführung II, a. a. O., S. 151 f.

Einzugsgebietes der Häfen durch die Tarifpolitik der Deutschen Bundesbahn erfüllt ¹. In den Wettbewerbsgebieten der Seehäfen, i. e. in Arealen, die an der Peripherie der Einzugsgebiete der Seehäfen und in den Überschneidungsfeldern des Hinterlandes der Seehäfen liegen, tritt an die Stelle monopolistischer die oligopolistische Verhaltensweise der Anbieter; die aktive Verhaltensweise der Anbieter gleitet über die gesamte Skala oligopolistischen Verhaltens.

a) Bremen

1. 1. Wertstaffel

Die monopolistische Verhaltensweise der Bremer Lagerhaus-Gesellschaft und die darauf beruhende materielle Preisdifferenzierung spiegeln sich in der Wertstaffel der Gebührenordnung der BLG wider.

Die horizontale Staffel umfaßt fünf allgemeine Güterklassen - in der Reihenfolge sinkender Warenwerte die Güterklassen 1 bis 5 - und zwei Klassen A und B für Eisen und Stahl.

Die Tarifierung ad valorem spannt sich über die Differenzierung der Preise, die aus der Heterogenität der Leistungen folgt. In diesem Zusammenhang seien die unterschiedlichen technischen Leistungen vorerst lediglich erwähnt, ohne daß ihr Wesen und ihre Ursachen erläutert werden. Es sind die Leistungen:

direkter Umschlag	(Aufsetzen aus Schiff in Kajeschuppen oder direkt auf Waggon, Absetzen aus Kajeschuppen oder direkt aus Waggon ins Schiff)
indirekter Umschlag	(Bewegung des See-Ein- oder Ausfuhrsgutes durch den Kajeschuppen oder über Kai)
Be- und Entladen	(der Waggonen und Lastwagen; diese Leistung ist notwendig, wenn die Ladung nach dem Aufsetzen bzw. vor dem Absetzen durch den Kajeschuppen bewegt wird).

Setzt man die am niedrigsten tarifierende Güterklasse (Klasse 5) gleich 100 und drückt die übrigen Klassen in v. H. -Sätzen der Klasse 5 aus, so erhält man folgendes Schema der horizontalen Staffel: ²

¹ Es sei unterstellt, die Zu- und Ablaftarife der Verkehrsträger würden eingehalten.

² Dabei wurde die Gebührenordnung der BLG vom 10. Juni 1960 zugrundegelegt.

Tabelle 4

<u>Leistungen</u>	<u>Güterklassen</u>					<u>Eisen</u>	
	5	4	3	2	1	A	B
<u>Direkter Umschlag</u>							
Aufsetzen	100	113	140	146	178	73	100
Absetzen	100	159	208	224	260	61	89
<u>Indirekter Umschlag</u>							
Import	100	128	149	168	188	80	100
Export	100	149	173	199	216	64	94
<u>Be- und Entladen</u>	100	132	153	164	187	72	81

Die Gebührenordnung der BLG führt neben den allgemeinen Güter- und Eisenklassen eine Reihe von Gütern wie beispielsweise Wolle, Baumwolle, Zellulose, Holz, Metalle, Fischmehl, Zement u. ä. m. speziell auf und ordnet diesen - je nach Umschlagsleistung - besondere Preise zu. Die Staf-felung der Umschlagspreise dieser Güter entzieht sich einer schemati-schen Darstellung, da die Gruppenzusammensetzung dieser Güter nach Wert und Belastungskriterien innerhalb einzelner Umschlagsdienstleistungs-arten und zwischen diesen variiert. An den Extremfällen sei die Spannwei-te der Wertstaffelung dieser Güter - in bezug auf die billigste Klasse 5 - illustriert.

Tabelle 5

<u>Direkter Import:</u>		<u>Direkter Export:</u>	
Zement.....	73	Zement.....	89
Schnittholz lose.....	149	Schnittholz lose.....	209
<u>Indirekter Import:</u>		<u>Indirekter Export:</u>	
Zellulose.....	110	Zement.....	100
Schnittholz lose.....	183	Schnittholz lose.....	204
	<u>Be- und Entladen:</u>		
	Fischmehl, verpackt....	100	
	Stammholz.....	204	

Daß neben der materiellen Preisdifferenzierung personelle Preisdifferenzierung getrieben wird, darf als sicher unterstellt werden. Es ist jedoch unmöglich, die personelle Preisdiskriminierung auch nur annähernd zu umreißen. Dies folgt daraus, daß Preise personell gezielt, i. e. in bezug auf bestimmte Abladungen, Quantitäten und Angebote konkurrierender Häfen, differenziert werden, im Zeitablauf fluktuieren und strengster Vertraulichkeit zwischen den Vertragsparteien unterliegen. Die Tatsache personeller Preisdifferenzierung ist der Wirtschaft bekannt, ihre Wirkung offensichtlich, ihr Umfang aber unbekannt.

Vor der Erörterung der Wertstaffel im einzelnen werden zweckmäßigerweise die übrigen Tarifierungsprinzipien aufgezeigt.

2. 2. Entfernungsstaffel

Die Preise der BLG sind nicht nach Entfernungen oder bestimmten Relationen - etwa wie beim SST nach Europa- und Überseeverkehr - differenziert. Infolge der völligen technischen und ökonomischen Unabhängigkeit der Leistungen von der Versandweite des Seegutes bieten sich für die Differenzierung nach Entfernungen weder Anhaltspunkt noch Anlaß.

Demgegenüber weist die BLG-Gebührenordnung eine Differenzierung der Umschlagspreise nach der Richtung des Güterstromes auf. Der über See ausgehende Verkehr (Export) wird preislich geringer belastet als der von See eingehende Verkehr (Import). Die Umschlagsleistungen im Export- und Importverkehr sind ökonomisch heterogen, technisch teilweise homogen¹, wenn man die umgekehrte Richtung des technischen Ablaufs der Leistung außer Betracht läßt. Infolgedessen erblicken wir in der Unterschiedlichkeit der Preise in bezug auf Ex- und Importverkehr grundsätzlich mehr eine Preisdifferenzierung nach Relationen, nämlich den rudimentären Relationen "Export" und "Import", als eine Differenzierung der Preise aufgrund sachlicher Kriterien, etwa der Art der Leistung. Ausschließlich sachliche Kriterien finden sich bei der ohnehin vorhandenen Unterscheidung der Preise nach direktem und indirektem Umschlag.

Setzen wir wiederum die jeweiligen Umschlagspreise für Exportgut gleich 100, so erhalten wir als Ausdruck der Differenzierung nach "Relationen" folgendes Bild:²

¹ Ein genereller Vergleich der Leistungen ist ausgeschlossen, da häufig ausser der Berücksichtigung der Eigenschaften des Umschlagsgutes für den technischen Vollzug der Leistungen entscheidend ist, wie das Löschgut im Seeschiff gestaut worden ist (volle Ladung mit einem Gut, gemischte Ladungen).

² Unter Zugrundelegung der BLG-Gebührenordnung vom 10. Juni 1960.

Tabelle 6

Güterklasse o. Güterart	<u>Direkter Umschlag</u>		<u>Indirekter Umschlag</u>	
	<u>Export</u>	<u>Import</u>	<u>Export</u>	<u>Import</u>
5	100	170	100	137
4	100	120	100	118
3	100	113	100	118
2	100	110	100	116
1	100	116	100	119
Eisen A	100	204	100	172
Eisen B	100	190	100	146
Zement	100	180	- ¹	-
Wolle	100	152	-	-
Flachs, Hanf und Jute	100	152	-	-
Zellulose	100	140	-	-
Schnittholz, lose	100	121	100	124
Fischmehl	100	120	-	-
<u>Schwergut</u>				
bis 100 t	100	127	-	-
101 - 200 t	100	126	-	-
ab 201 t	100	124		

Auch hinsichtlich der Differenzierung nach Relationen darf als sicher unterstellt werden, daß - unter bestimmten Umständen, fallweise und vertraulich - außer den allgemeinen, relationsmäßig festgelegten Preisen Sätze ausgehandelt und abgerechnet werden, in die eine weitere verfeinerte Differenzierung eingebaut worden ist. Die Erörterung der Bestimmungsgründe findet sich im Anschluß an die Beschreibung der Staffeln Bremens und Hamburgs. Abgesehen von einer Ausnahme unterliegen die Be- und Entladegebühren keiner Differenzierung nach Relationen. Die Ausnahme bezieht sich auf **Baumwolle**. Einkommende Baumwolle tarifiert - den unterschiedlichen Nachfrageelastizitäten entsprechend - um 15 v. H. unter zu reexportierender.

¹ Das Ausfüllen der Felder entfällt, da diese Güter nicht indirekt umgeschlagen werden.

3. 3. Gewichtsstaffel

Die Preise für die technischen Umschlagsdienstleistungen gelten für je 1 000 kg Umschlagsgut ohne Berücksichtigung der umzuschlagenden Menge und des Gewichts des einzelnen Kollos, sofern dieses 3 000 kg nicht übersteigt. Eine Mengenstaffel, wie beispielsweise im SST, besteht nicht. Güter über 3 000 kg Stückgewicht, sog. Schwergut, tarifieren nach drei Gewichtsklassen: bis 100 t, von 101 bis 200 t und über 200 t Gewicht der gesamten Schwergutsendung. In dieser Staffelung nach Volumen der Gesamtsendung und Stückgewicht kommt der Unterschied der Produktionskosten zum Ausdruck. Der unterschiedliche technische Aufwand bei Schwergutsendungen differierenden Gesamtgewichts offenbart ferner die Heterogenität der Leistungen, so daß die Bezeichnung "Tarifizierung nach Art und Leistung" treffender ist als "Mengen- oder Gewichtsstaffel".

Mit Einschränkungen trifft dieses auch auf die vorhandene Differenzierung der Umschlagspreise für Kraftfahrzeuge nach Stückgewicht zu. Die Einschränkung bezieht sich auf die Fälle, in denen Fahrzeuge unterschiedlichen, jedoch sich in bestimmten Grenzen haltenden Stückgewichts mit den gleichen Produktionskosten durch homogene Leistungen umgeschlagen werden. In diesen Fällen nämlich drückt sich die Tarifizierung ad valorem in der Gewichtsstaffel aus.

4. 4. Differenzierung nach Art der Leistung

Zur Vervollständigung der Darstellung des Tarifsystems der Gebührenordnung der BLG und für die Beantwortung der Frage nach der ökonomischen Wirkung des Tarifsystems ist noch jene Differenzierung zu erwähnen, die auf die physische Heterogenität der Leistungen zurückzuführen ist. Die Differenzierung nach direktem und indirektem Umschlag läßt sich darstellen, wenn die Preise für den direkten Umschlag jeweils gleich 100 gesetzt und die übrigen Preise in v. H. -Sätzen des direkten Umschlags ausgedrückt werden:¹

Tabelle 7

<u>Güterklasse</u>	<u>Export</u>		<u>Import</u>	
	<u>direkt</u>	<u>indirekt</u>	<u>direkt</u>	<u>indirekt</u>
1	100	150	100	155
2	100	160	100	167
3	100	150	100	156
4	100	170	100	166
5	100	180	100	145
Eisen A	100	190	100	160
Eisen B	100	190	100	146
Schnittholz, lose	100	176	100	180
Zement	100	210	-	-
Wolle	-	-	100	165
Zellulose	-	-	100	169

¹ Grundlage: BLG-Gebührenordnung vom 10. Juni 1960.

Schüttladungen ¹ weisen neben der Differenzierung nach den Relationen eine solche nach spezifischen Arbeitsleistungen (Absetzen aus bestimmten Wag-
gontypen) auf. Da im Exportverkehr andere Ladungen anfallen als im Im-
portverkehr und lediglich im Exportverkehr eine Unterscheidung zwischen
direktem und indirektem Umschlag vorliegt, ist ein allgemeiner Vergleich
nicht möglich. Wenn der direkte Umschlag aus O-Wagen ² ins Seeschiff
gleich 100 (aus G-Wagen ³ gleich 100) beträgt, so folgt für den indirekten
Umschlag aus O-Wagen 176 (aus G-Wagen 140). Das Absetzen aus O-Wa-
gen ins Seeschiff ist um 56 v. H. billiger als das Absetzen aus G-Wagen
ins Seeschiff.

Exportsammelladungsgut wird zu einer einheitlichen Gebühr entladen, zum
Schiffsliegeplatz umgestellt und abgesetzt, die der Höhe nach dem indirek-
ten Umschlag von Gütern der Klasse 1 entspricht.

Entladen aus Eisenbahnwagen, Einlagern, Auslagern und Verladen in Ei-
senbahnwagen wird mit Preisen berechnet, in denen sowohl der Arbeits-
aufwand, bedingt durch Art, Größe und Gewicht des Gutes, als auch der
Wert des Gutes berücksichtigt sind.

b) Hamburg

Das Tarifsystem des Kaitarifs der HHLA entspricht grundsätzlich dem
der Gebührenordnung Bremens. Wie im Bremer Tarif finden sich Differen-
zierungen nach dem Güterwert, orientiert an der Güterart, nach ein- und
ausgehendem Verkehr, nach Leistungsart und Gewicht, sofern Schwergut
anfällt. Die Wertstaffel umfaßt acht Stufen, ist also weiter auseinandergezo-
gen als die Wertstaffel des bremischen Tarifs ⁴ und ist von größerer Spann-
breite. Die historisch begründete und gegenüber Bremen stärker ausge-
prägte Monopolstellung Hamburgs wird an der Wertstaffel des hamburgi-
schen Kaitarifs deutlich: Im direkten und indirekten Exportverkehr reicht
die Wertstaffel von 100 bis 435, im direkten und indirekten Importverkehr
von 100 bis 264.

Da die Tarife Hamburgs und Bremens im Tarifsystem wesensgleich und
Unterschiede insbesondere durch örtliche und technische Gegebenheiten be-
dingt sind, erübrigt sich die detaillierte Erörterung des hamburgischen
Kaitarifs. Von den im Kaitarif festgelegten nominellen Sätzen sind die Prei-
se für Umschlagsdienstleistungen zu unterscheiden, die tatsächlich gefor-
dert und bezahlt werden. Da - wie noch zu zeigen sein wird - Hamburgs ehe-
malige Monopolstellung nicht mehr in vollem Umfang besteht, lassen sich
auch die monopolistisch differenzierten Preise nicht mehr generell erzie-

¹ lose Ladungen, greiferfähig, schütt-, schaufel- und wurfgerecht.

² offene Güterwagen.

³ gedeckte Güterwagen.

⁴ Dies zeigt sich besonders deutlich in sechs Eisenklassen Hamburgs gegenü-
ber zwei Eisenklassen Bremens; einkommend reicht die Staffel von 100 bis
330, ausgehend von 100 bis 158.

len. Die Folge sind vertrauliche gezielte personelle und materielle Preissenkungen und Vorfrachtausgleiche ihrer genauen Höhe nach unbekannten, aber teilweise erheblichen Ausmaßes.

2. Differenzierung Bremen-Hamburg

In der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg unterschieden sich die Tarife Bremens und Hamburgs dadurch voneinander, daß der Hamburger Kaitarif erheblich über den Gebührensätzen Bremens lag. Die Gebührensätze verhielten sich analog zu den Seehafen-Speditions-Tarifen beider Häfen. Die Strukturwandlung des Hinterlandes deutscher Seehäfen nach dem Zweiten Weltkrieg zwang Hamburg dazu, den Abstand der Höhe der Kaigebühren gegenüber Bremen zu reduzieren. Dieselben Gründe, die einst die höheren SST-Preise Hamburgs ermöglichten und die für den notwendigen Abbau des Unterschieds gegenüber Bremen nach dem Krieg angeführt worden sind¹, gelten in vollem Umfang auch in bezug auf die Kaigebühren.

Soweit ein Vergleich der Tarife beider Häfen wegen der Umschlagsstruktur möglich ist, wird der Unterschied der Gebühren Hamburgs gegenüber Bremen auf + 3 v. H. geschätzt. Der Betrag von + 3 v. H. ist ein Durchschnittswert. Teilweise erhebliche Abweichungen nach oben und unten werden durch die verschiedensten Faktoren wie Substitutionselastizitäten gegenüber Bremen, Rotterdam und dem direkten Bahnweg von Skandinavien einerseits und Quasimonopolstellungen² andererseits bewirkt. Dabei ist jedoch der tatsächliche Unterschied durch geheime Refaktien und Sondervereinbarungen mit den Auftraggebern beider Häfen nicht berücksichtigt.

Eine isolierte Betrachtung des Abstandes der Kaigebühren Hamburgs von denen Bremens vermag über die Wirkung der Preisunterschiede nur wenig auszusagen. Kaigebühren und SST-Kosten müssen als einheitliches Ganzes gesehen werden. Der Blick auf diese Einheit zeigt, daß der Abstand der Kaigebühren des einen gegenüber denen des anderen Hafens durch die SST-Kosten, durch sich frei bildende Importspeditionspreise Hamburgs oder durch Frachtunterbietungen usw. verstärkt, aufgehoben oder verringert werden können.

Der gegenwärtige Status mit einem durchschnittlichen Abstand Hamburgs gegenüber Bremen von + 3 v. H. ist labil. Die Tendenz weiterer Reduktion des Abstandes ist spürbar. Der Trend dieser Entwicklung offenbart sich bei den Speditionskosten, den Kaigebühren und den Zu- und Ablauffrachten nach bzw. von den Seehäfen.

Technisch vollzog sich die Reduktion des Abstandes Hamburgs von Bremen derart, daß Hamburg im Zuge mehrfacher gemeinsamer Hafenkostenerhöhungen relativ weniger erhöhte als Bremen.

¹ Bedingt durch örtliche Usancen, Eigenhandel, technische Vorrichtungen usw.

² vgl. S. 34 f.

Bei der Gebührenpolitik der Häfen ist ferner der finanzielle Status der Umschlagsgesellschaften zu berücksichtigen. Neben den Gebühren, die die Ware belasten, fließen den Umschlagsgesellschaften Abgaben zu, die das Schiff zu entrichten hat ¹. Die Ware kann dadurch entlastet werden, daß die Abgaben des Schiffes erhöht werden. Die Belastung des Schiffes mit Gebühren für die Benutzung der Kaje- und Verkehrsanstalten orientiert sich - so lehrt es die Empirie - an dem Grundsatz, daß "das Schiff der Ware folgt". Erfahrungsgemäß ² übersteigen die in Hamburg vom Schiff zu entrichtenden Gebühren die in Bremen, so daß ein Ausgleich innerhalb des Einnahmenflusses der Anstalten zugunsten der Ware möglich ist.

3. Interdependenz der tarifsistematischen Faktoren

Wir erkannten, daß die tariffbildenden Kriterien Wert, Gewicht (Menge), Transportrichtung (Relation) des Umschlagsgutes, Produktionskosten (über die Art der Leistung) und Wettbewerb in den Tarifen der HHLA und der BLG berücksichtigt worden sind. Nicht erkennbar ist dagegen, in welchem Umfange die tariffbildenden Kriterien tatsächlich im einzelnen die Preisbildung bestimmten und bestimmen. Um die Frage nach dem Gewicht eines jeden der preisbildenden Faktoren beantworten zu können, bedarf es genauer Kenntnis des Rechnungswesens der Umschlagsgesellschaften, der Produktionskosten, der Nachfrage- und Substitutionselastizitäten auf Partialmärkten u. ä. m. Die Unkenntnis dieser Größen schließt nicht aus, daß aufgrund des Tarifsystems annähernd auf das anteilige Gewicht der preisbildenden Kriterien geschlossen werden kann. So dürfte es unstreitig sein, daß die horizontale Staffel über die Differenzierung nach der Leistungsart intensiviert wird. Aus Tabelle 7 ³ ist unmittelbar ersichtlich, daß der Preisabstand zwischen direktem und indirektem Umschlag im Exportverkehr mit abnehmendem Güterwert steigt, während der Preisabstand im Importverkehr unregelmäßig variiert. Daraus folgt, daß über die Erhöhung der Preise für indirekten Export im Vergleich zum indirekten Import einerseits und über Vergrößerung des Abstandes vom jeweiligen direkten Verkehr die Wertstaffel verschärft wird. Es gilt jedoch, auch etwaige Kostenunterschiede in die Überlegung einzubeziehen, die - bedingt durch die unterschiedliche Umschlaggüterstruktur im Export- und Importverkehr - die Differenzierung mitbestimmen.

Während eben der Kosteneinfluß als ein die Differenzierung determinierender Faktor nicht ausgeschlossen werden konnte, offenbart Tabelle 6 ⁴, daß

¹ Hierbei handelt es sich um die Gewichts- und Raumgebühren, die das Schiff für die Benutzung der Verkehrsanlagen zu zahlen hat, die in dieser Arbeit, die sich mit den die Ware belastenden Kosten befaßt, nicht berücksichtigt worden sind.

² Auch hier ist mit Entgegenkommen der Kaje- und Verkehrsanstalten gegenüber den Reedern zu rechnen.

³ siehe S. 81.

⁴ siehe S. 80.

die Differenzierung nach Relationen nahezu ausschließlich der Tarifierung ad valorem dient; daß die Kosten der Produktion einer Einheit Leistungen des importseitigen Umschlags von Gut der Klasse 5 um 70 v. H. höher als die einer Exportumschlagseinheit sein sollte, darf als unrealistisch ausgeschlossen werden. Daß der Abstand der Preise nach Relationen mit steigendem Güterwert abnimmt, ist auf die starke **Wertdifferenzierung** zwischen den Klassen 1 bis 5 zurückzuführen. Dies ändert jedoch nichts an der Feststellung, daß die "Entfernungsstaffel" Ausdruck monopolistischer Preisdifferenzierung ist. In dieser Differenzierung ist das "Abtasten der Nachfrageelastizitäten" deutlich erkennbar. Es ist einsichtig, daß die Nachfrage nach Importgütern insgesamt in hochindustrialisierten Ländern wie Deutschland dringlicher ist als die Nachfrage nach deutschen Ausfuhrwaren auf dem Exportmarkt. Die Reduktion der Umschlagspreise des ausgehenden Verkehrs im Vergleich zum einkommenden Verkehr stellt keine Maßnahme der Exportförderung dar, sondern erklärt sich aus dem marktgerechten Verhalten der Anbieter technischer Umschlagsdienstleistungen.

Verlassen wir die generelle Betrachtung und wenden wir uns der speziellen, fallweisen Preisbildung zu, insbesondere der gezielten personellen Preisdifferenzierung, so wird die Frage nach dem Gewicht der tarifbildenden Faktoren noch komplizierter. Sobald nämlich im Einzelfall von den generellen Preisen abgewichen wird, treten die Kriterien Substitutionselastizität und Kostendegression (im Falle von Großtransporten) hinzu oder werden verstärkt. Die Beobachtung lehrt, daß die Substitutionselastizität die personelle Preisdifferenzierung determiniert.

C. Die Dynamik der Marktform der Anbieter - Schlußfolgerung

1. Die räumlich-tarifliche Dynamik

Der Begriff "Dynamik" bezieht sich in der Regel auf Vorgänge im Zeitablauf. In diesem Zusammenhang soll die Dynamik zunächst als von der Zeit unabhängige Größe verstanden werden. Die Seehäfen - und mit ihnen die Anbieter von Umschlagsdienstleistungen - befinden sich in einem Zeitpunkt gegenüber den Nachfragern in unterschiedlichen morphologischen Wettbewerbssituationen. Mit Dynamik der Marktform bezeichnen wir die vom Zeitablauf unabhängigen, in einem Zeitpunkt gegebenen verschiedenen Marktformen der Anbieter.

Wenn bisher von kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistung einerseits und technischer andererseits gesprochen wurde, so geschah dies, um die Preisbildung und den Wettbewerb auf jedem der beiden Märkte isoliert zu betrachten. Für die Stellung eines Seehafens als Anbieter in bezug auf sein Hinterland besteht für eine Unterscheidung der Märkte keine Notwendigkeit mehr, da für den Nachfrager nach Umschlagsdienstleistungen in einem Seehafen die Gesamtumschlagskosten von Bedeutung sind. Bei

unserer weiteren Betrachtung wollen wir daher von den Seehafenkosten als von der Summe aus den Preisen für kaufmännisch-organisatorischen und technischen Umschlag sprechen. Wenn die Zu- und Ablauftarife binnenländischer Verkehrsträger zu den bzw. von den Seehäfen und die Umschlagskosten der Seehäfen in bezug auf Raum und Nachfrager nach einheitlichen Normen fixiert würden und bekannt wären, ließe sich die Dynamik der Marktform eines jeden Seehafens als Anbieter im Raum folgendermaßen formulieren: In bestimmten Grenzen, die durch Tarife des Binnenverkehrs und Seehafenkosten bei herrschenden Präferenzen gegeben sind, besitzt der Seehafen eine Monopolstellung im Sinne der Marktform. Über diese Grenzen des Hinterlandes hinaus gleitet die morphologische Monopolsituation des Seehafens in die eines Oligopolisten oder Polypolisten hinüber. Mit zunehmender räumlich-tariflicher Entfernung vom Seehafen verläuft die konjekturale Preis-Absatz-Funktion in jedem Punkt elastischer; die Substitutionselastizität nimmt von Null verschiedene endliche Größen an. Je größer die tarifliche Entfernung wird, umso mehr nimmt die Preis-Absatz-Relation die speziellen Formen der "kinky demand curve"¹ oder der Preis-Absatz-Funktion eines Polypolisten an. Für uns stellt sich damit die Frage, ob bestimmte Verhaltensweisen an bestimmte Angebots- und Nachfragekonfigurationen² gebunden sind. Während nach Schneider ein derartiger Zusammenhang nicht ohne weiteres besteht³, gelangt Ott⁴ zu einem System von Zusammenhängen, wobei sich die Strenge des Zusammenhangs zwischen Marktform und Verhaltensweisen in fünf verschiedenen Graden der Zuordnung niederschlägt.

Nach Ott

zwingt eine bestimmte Marktform zu einer bestimmten Verhaltensweise,

legt eine bestimmte Marktform eine bestimmte Verhaltensweise nahe,

erlaubt eine bestimmte Marktform eine bestimmte Verhaltensweise,

macht eine bestimmte Marktform eine bestimmte Verhaltensweise zur Ausnahme

und schließt eine bestimmte Marktform eine bestimmte Verhaltensweise aus⁵.

Schließen wir uns dieser Systematik von Zuordnungen an und übertragen sie auf die Seehäfen, die sich aufgrund der Verkehrspolitik der Verkehrsträger

¹ SCHNEIDER, E., Einführung II, a. a. O., S. 67.

² Zum Einfluß der Nachfrageseite auf die Verhaltensweise der Anbieter vgl. S. 49 bis 61.

³ SCHNEIDER, E., Einführung II, a. a. O., S. 72.

⁴ OTT, ALFRED E., Marktform und Verhaltensweise, Stuttgart 1959, S. 113 ff.

⁵ ebenda, S. 113.

des Binnenverkehrs im Hinterland in unterschiedlichen morphologischen Angebotssituationen befinden, so können wir folgern:

In dem Teil des Hinterlandes, in dem der einzelne Seehafen infolge gegebener Tarifpolitik der Verkehrsträger autonom handeln kann, ist er bei der Zielsetzung der Gewinnmaximierung zur monopolistischen Verhaltensweise gezwungen. Nimmt die Substitutionselastizität von Null verschiedene endliche Werte an, so erfordert die morphologische Oligopolsituation des anbietenden Seehafens auf einem vollkommenen Markt zwingend die konjekturelle Strategie. Mit zunehmender Unvollkommenheit¹ des Marktes, also wachsendem Grad an Unabhängigkeit des Anbieters von den Reaktionen der übrigen Wettbewerber in bezug auf seine Verhaltensweise, gewinnt die autonome Verhaltensweise an Bedeutung. Ob der Oligopolist sich konjekturell oder autonom verhält, hängt folglich davon ab, welcher Grad an Unabhängigkeit bzw. Abhängigkeit von den Reaktionen des bzw. der übrigen Oligopolisten per Saldo gegeben ist; dies wird wiederum vom Grad der auf dem Markt herrschenden Unvollkommenheit determiniert. Hat dagegen der Seehafen auf vollkommenem Markt morphologisch die Position eines Polypolisten inne, so zwingt ihn die Marktform zur autonomen Preisfixierung². Mit zunehmender Unvollkommenheit auf dem Markt verfrängt sich der Zwang zur Anpassung und steigt die Wahrscheinlichkeit des strategischen Verhaltens³.

Wir wandeln unser räumlich und tariflich abgegrenztes Modell ab, indem wir die räumlichen Grenzen eliminieren und ausschließlich tarifliche Grenzen betrachten⁴, die bei gegebener Zielsetzung der Gewinnmaximierung die Marktform und damit die Verhaltensweise determinieren.

Wir sind nunmehr in der Lage, folgende Schlüsse zu ziehen:

Die gegebenen - teils staatlich festgelegten, teils durch Kartell etablierten - Tarife zwingen die Gesamtheit der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in den Seehäfen Bremen und Hamburg zur monopolistischen Verhaltensweise. Diese Verhaltensweise der Anbieter ist auf einer Reihe von Märkten, die durch die Tarife der Binnenverkehrsträger abgegrenzt sind, marktgerecht. Ob die aufgrund der monopolistischen Verhaltensweise fixierten Preise Cournot-Preise sind, hängt von Verlauf und Lage der Preis-Absatz-Relation und der Grenzkostenfunktion der Anbieter ab. Auf allen übrigen Märkten, auf denen keine monopolistische Marktposition gegeben ist, ist die vom Staat oder Kartell aufgezwungene monopolistische Verhaltensweise der Anbieter bei gegebener Zielsetzung **ökonomisch falsch**.

¹ mangelnde Transparenz des Marktes, Präferenzen der Nachfrager gegenüber den Anbietern, ökonomische Heterogenität der Leistungen usw.

² Für die Seehäfen entfällt die Möglichkeit der Mengenfixierung.

³ siehe dazu OTT, A. E., Marktform, a. a. O., S. 116 f.

⁴ Kilometrische Grenzen und Frachtgleichheitslinien pflegen zu divergieren.

Während das Kollektivmonopol die Zielsetzung maximalen Umsatzgewinns verfolgt, kann - wie oben dargelegt - der einzelne Anbieter von anderen Zielsetzungen ausgehen. Da die monopolistische Verhaltensweise auf monopolistischen Märkten nur bei gegebener Zielsetzung maximalen Umsatzgewinns zwingend folgt, handelt der einzelne Anbieter betriebswirtschaftlich falsch, wenn er andere Zielsetzungen anstrebt, sich aber monopolistischer Tarife bedient.

Der Unvollkommenheitsgrad eines Partialmarktes braucht nicht für alle Anbieter und im Zeitablauf gleich zu sein. Der Zwang durch staatliche Anordnung oder durch Kartellbeschluß, auf monopolistischer Basis gleiche Preise zu setzen, nimmt dem einzelnen Anbieter die Möglichkeit, je nach dem Grad der Unvollkommenheit des Marktes autonom oder strategisch zu handeln.

Daraus folgt, daß die Anbieter auf den Märkten, auf denen sie durch Preis-anordnung oder Kartellbeschluß zu ökonomisch unrichtiger Verhaltensweise gezwungen werden, die behördlichen oder Kartellpreise unterbieten. Diese - zu beobachtende - Reaktion der Anbieter beweist die theoretische Ableitung, daß die Tarifsysteme der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer und technischer Umschlagsdienstleistungen in den Seehäfen Bremen und Hamburg infolge veränderter Datenkonstellation auf vielen Partialmärkten reformbedürftig sind.

2. Die zeitliche Dynamik

Unser Ergebnis, daß nämlich die Tarifsysteme einer Neuordnung bedürfen, läßt sich auch belegen, wenn man die marktmorphologische Situation der Seehäfen Bremen und Hamburg im Zeitpunkt der Erstellung der Tarife mit der gegenwärtigen Situation vergleicht und diese Dynamik - die Dynamik der Marktform im Zeitablauf - zu den unveränderten Tarifsystemen in Beziehung setzt.

Hatten die deutschen Seehäfen zur Zeit des Inkrafttretens des SST im Jahre 1950 in weiten Bereichen des Hinterlandes noch Monopol- bzw. Duopolstellungen inne, so hat sich bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt die Zahl der anbietenden Oligopolisten durch das intensivierete Auftreten der Westhäfen erhöht. Auf einer Reihe von Märkten errangen die Westhäfen Monopolstellungen. Auf anderen Märkten ist durch die Absatzpolitik der Westhäfen das labile oligopolistische Gleichgewicht scharfem oligopolistischen Wettbewerb gewichen. Dieser Entwicklung - in die auch Änderungen der Marktform der Nachfrager hinsichtlich ihrer Zahl und Marktstärke eingehen - stehen konstante Tarifsysteme der deutschen Seehäfen gegenüber. Die in Form materieller und personeller Preisdifferenzierungen sichtbaren Reaktionen deutscher Anbieter durchlöchern die Tarifsysteme der deutschen Seehäfen und zeugen von der Notwendigkeit ihrer Neuordnung durch Anpassung der Verhaltensweisen an die geänderten Marktformen ¹.

¹ Die Beantwortung der Frage, ob und inwieweit durch eine Änderung der Tarife (Fortsetzung s. nächste Seite)

Die durch Verordnung und Kartell als Monopolpreise fixierten Entgelte und die aus anhaltender Expansion des Ein- und Ausfuhrvolumens resultierende Vollbeschäftigung der Seehafenverkehrswirtschaft erzeugten latente Konkurrenz in Form von Zustrom neuer Anbieter und Kapazitätsausweitungen der vorhandenen Anbieter. Auf einer Reihe von Partialmärkten änderte sich infolgedessen die Marktform des einzelnen Anbieters, der konstante, aufkotroiierte Verhaltensweisen gegenüberstehen.

Im Zeitablauf haben sich sowohl Kostenstruktur als auch Kostenniveau und somit Verlauf und Lage der Grenzkosten der Anbieter geändert. Es erscheint fraglich, ob dieser Entwicklung auf jenen Märkten, auf denen gegenwärtig monopolistische Verhaltensweise der Gesamtheit der Anbieter zwingend ist, durch die mehrfach vorgenommene lineare Erhöhung der Tarife preispolitisch Rechnung getragen worden ist ¹.

Zweiter Teil

DIE WESTHÄFEN ROTTERDAM UND ANTWERPEN

I. Rotterdam

A. Marktform der Anbieter

1. Technische Umschlagsdienstleistungen

Im Gegensatz zu den Seehäfen Bremen und Hamburg besitzt Rotterdam keine städtische Umschlagsgesellschaft, die technische Umschlagsdienstleistungen anbietet. Die Stadt Rotterdam baut grundsätzlich nur Hafenbecken, Kajen und Verkehrswege und stellt das Gelände der privaten Wirtschaft zum Bau von Schuppen, Speichern, Kränen, Lagerplätzen usw. mietweise zur

Fortsetzung der Anmerkung ¹ von Vorseite:

fe oder Tarifsysteme des Binnenverkehrs die Marktform der Seehäfen geändert werden kann, so daß sich eine Neuorientierung der Tarifsysteme der Seehäfen erübrigt, überschreitet den Rahmen dieser Arbeit.

¹ Die genannten Schlußfolgerungen gelten für das preispolitisch elastischere Import-Kartell Bremens in gemäßigterer Form, für den frei preisbildenden Importverkehr Hamburgs dagegen nicht.

Verfügung¹. Der Anteil der im staatlichen Besitz befindlichen Schuppen wird auf 15 v. H., der im staatlichen Besitz befindlichen Kräne auf 30 v. H. geschätzt. die übrigen Schuppen und Kräne sind Privatbesitz. Als Nachfrager nach Hafengelände treten Hafenbetriebe und Reedereien auf. Dem monopolistischen Angebot technischer Umschlagsdienstleistungen in den Nordhäfen steht in Rotterdam eine Vielzahl von Anbietern gegenüber. Nun kann aufgrund dieser Vielzahl von Anbietern nicht unmittelbar auf ein Angebotspolypol geschlossen werden. Die Leistungen der Anbieter sind für den Nachfrager nach Umschlagsleistungen nicht beliebig substituierbar, da er Verkehrsleistungen einer bestimmten Relation nachfragt. Die tatsächliche Angebotsform hängt demnach von der Zahl und Größe der Reedereien ab, die ein und dieselbe Relation befahren. Der Wettbewerb der Anbieter technischer Umschlagsdienstleistungen im Sinne der Marktform kann demnach monopolistisch, oligopolistisch und polypolistisch sein.

2. Kaufmännisch-organisatorische Dienstleistungen

Während für die Nordhäfen die vertikale Desintegration der Seehafenverkehrswirtschaft in eigenständige Unternehmenszweige wie Reedereien, Schiffsmakler und Schiffsagenten, Seehafenspediteure usw. repräsentativ ist, findet sich in Rotterdam eine überwiegend vertikal integrierte Seehafenverkehrswirtschaft. Seereedereien besitzen eigene Seehafenspeditionsabteilungen und fungieren zugleich als binnenländische Verkehrsträger auf dem Wasserweg und auf der Straße oder beherrschen Speditions- und Verkehrsunternehmen. Daneben treten freie Seehafenspeditionen als Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen auf. Es gilt demnach zwischen dem Angebot kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen, das - aus den gleichen Gründen wie im Fall der technischen Umschlagsdienstleistungen - monopolistisch, oligopolistisch und polypolistisch sein kann, und dem atomistischen Angebot der freien Seehafenspeditionen zu unterscheiden.

Neben der Zahl der Anbieter ist für den morphologischen Wettbewerb die Stärke der Anbieter relevant. Die geringe Marktstärke des freien atomistischen Angebots wird dadurch illustriert, daß Exporteure bzw. Herstellerwerke in aller Regel die Ausfuhrsendungen direkt an die Seereederei oder deren Makler disponieren und Importeure die Reederei bzw. deren Makler mit Empfangnahme und Spedition beauftragen.

Eine mit den deutschen Verhältnissen vergleichbare Monopolisierung des Angebots kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in Form eines Kollektivmonopols hat in Rotterdam nicht stattgefunden.

¹ Vgl. dazu OLDEWAGE, R., Die Nordseehäfen im EWG-Raum. Fakten und Probleme. Hamburg, Bremen, Wilhelmshaven, Emden, Amsterdam, Rotterdam, Antwerpen, Gent und Dünkirchen, Tübingen 1963, S. 98. Nach OLDEWAGE unterhält der Staat die Infrastruktur des Hafens, während die Superstruktur überwiegend von Privatfirmen gestaltet und finanziert wird.

B. Zielsetzung der Anbieter

Im Abschnitt II A 1 a) legen wir die möglichen Zielsetzungen der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer Umschlagsdienstleistungen in den deutschen Seehäfen dar. Es ist offensichtlich, daß sich jene Zielsetzungen nur bedingt auf die Rotterdamer Verhältnisse übertragen lassen, die durch die vertikale Integration der Seehafenverkehrswirtschaft charakterisiert werden. Soweit es sich um die freien, d. h. nicht integrierten Anbieter von Umschlagsdienstleistungen handelt, gelten die Besonderheiten der Zielsetzungen im Verkehr - Maximierung des Beschäftigungsvolumens, Erhaltung erreichter Marktanteile (Besitzstanddenken), langfristiges Bestehen am Markt usw. - auch in Rotterdam.

Grundsätzlich anders verhält es sich damit bei jenen Anbietern von Umschlagsdienstleistungen, die integriert, also Bestandteil einer Reederei sind. Bei ihnen ist ein Fächer von Zielsetzungen denkbar, der von bestimmten Extremen begrenzt wird. Ein Extrem besteht darin, daß die integrierten Anbieter dieselben Zielsetzungen wie die freien Anbieter und die der deutschen Seehäfen verfolgen. Das andere Extrem liegt vor, wenn die integrierten Anbieter keine eigenwirtschaftliche Zielsetzung anstreben, sondern lediglich als Instrument der übergeordneten Seereederei fungieren. In diesem Fall ist die Preispolitik des Anbieters ausschließlich Aktionsparameter der Reederei, die über den Anbieter von Umschlagsdienstleistungen ihre Zielsetzung - in der Regel Gewinnmaximierung - zu realisieren trachtet. Welche Preispolitik die Reedereien im einzelnen treiben, hängt - bei gegebener Zielsetzung - vom Wettbewerb ab, dem sie ausgesetzt sind. Die Umschlagsdienstleistungspreise können folglich zwischen Monopolpreisen und Kostendeckungspreisen, wenn nicht sogar Unterkostenpreisen, schwanken.

C. Verhaltensweisen der Anbieter

Da in Rotterdam zu den Determinanten der Verhaltensweisen deutscher Anbieter hinzukommt, daß die Preispolitik der Umschlagsdienstleistungsbetriebe der Zielsetzung der Reedereien unterliegt, läßt sich das Schema Otts¹, das den Zusammenhang zwischen Marktform und Verhaltensweise darstellt, nicht auf die Rotterdamer Verhältnisse übertragen, denn es gilt nur dann, wenn die Zielsetzung der Gewinnmaximierung unterstellt wird.

Diese - gegenüber den Nordhäfen veränderte - Datenkonstellation schlägt sich in der Struktur der Tarife für Umschlagsdienstleistungen in Rotterdam nieder. Die Tarifstruktur Rotterdams weist drei Elemente auf, die den jeweiligen Konstellationen aus Marktmorphologie und angestrebter Zielsetzung entsprechen. Eines der Elemente ist der Speditionstarif der holländischen Spediteurorganisation, die die freien Anbieter repräsentiert, die eigenwirtschaftliche Zielsetzungen verfolgen. Die Rotterdamer Platzspesen der Duisburger Frachtenkonvention (DFK) stellen das zweite Element dar,

¹ OTT, A. E., Marktform, a. a. O., S. 113.

und in der freien Preisbildung auf den Märkten der Umschlagsdienstleistungen erblicken wir das dritte Element.

1. Der FENEX-Tarif

Tarife pflegen entweder die beabsichtigte oder aber auch die tatsächliche Verhaltensweise der Anbieter von Dienstleistungen widerzuspiegeln. Ob die sich im Tarifsystem niederschlagende beabsichtigte Verhaltensweise der Anbieter mit der tatsächlichen übereinstimmt, kann - wie es am Beispiel der deutschen Seehäfen sichtbar wurde - nur die Empirie lehren. In den Westhäfen wird - wie später noch auszuführen ist - die Diskrepanz zwischen geplanten, in Tarifen fixierten und wirklichen Verhaltensweisen besonders deutlich.

Die Federatie Van Nederlandse Expeditieorganisaties (FENEX), die niederländische Spediteurorganisation, hat für ihre Mitgliedsfirmen einen Speditionstarif (Expeditietarieven ¹) aufgestellt, der Höchstsätze enthält und vertraulicher Natur ist. Ob und in welchem Umfange dieser Tarif (im folgenden FENEX-Tarif genannt) von den Anbietern angewandt wird, kann infolge mangelnder Transparenz nicht festgestellt werden.

a) Tarifsystem des FENEX-Tarifs

1. 1. Wertstaffel

Der FENEX-Tarif weist keine den deutschen Seehafen-Speditions-Tarifen vergleichbare Wertstaffel auf. Nur die Position "Declaratie, incl. vrijmaken (voor invoer) van stukgoederen, Wagon of autoladingen" besitzt eine horizontale Staffel mit folgender Spannweite: ²

Tabelle 8

Wert ³				Preis	
bis	hfl. ⁴	100			100
über	hfl.	100	bis 250		118
über	hfl.	250	bis 500		136
über	hfl.	500	bis 750		164
über	hfl.	750	bis 1 000		172
über	hfl.	1 000	bis 2 000		198
für jede weiteren hfl. 1000 zuzüglich					13

¹ "Expeditietarieven, vastgesteld door de Federatie van Nederlandse Expeditieorganisaties (voor intern Gebruik)", Rotterdam und Amsterdam, Dez. 1957.

² Wir setzen wiederum den niedrigsten Preis gleich 100 und drücken die übrigen Preise in v. H. -Sätzen des niedrigsten Preises aus.

Anmerkung ³ und ⁴ s. nächste Seite.

Alle übrigen Tarifpositionen enthalten keine Wertstaffelung. Da der FENEX-Tarif Höchstpreise aufführt, ist die horizontale Staffel überflüssig; denn die freie Preisbildung unterhalb der Maximalsätze, die die Regel darstellt, würde jeden Ansatz einer Wertstaffel zwecklos machen.

2. 2. Mengenstaffel

Der Inhalt der vom FENEX-Tarif erfaßten Leistungen überschreitet den Inhalt der von den Seehafen-Speditions-Tarifen katalogisierten Leistungen, so daß ein Vergleich absoluter Preise nicht unmittelbar möglich ist. Die Inkongruenz der Leistungen ist die Folge andersgearteter Struktur der Verkehrswirtschaft Rotterdams im Vergleich zu den Nordhäfen. Da in diesem Zusammenhang vorerst das Tarifsysteem und noch nicht die Tariffhöhe relevant ist, sind Überschneidungen der Leistungen insofern unerheblich.

Die Gewichtsstaffel der Position "Expeditie en sleeploon, inclusief ontvangen en opladen van goederen ex loods, wal of spoor" ¹ weist im Bereich kleiner Gütermengen (unter 1 000 kg) eine gegenüber den deutschen Tarifen verfeinerte Differenzierung auf. In der Staffel zwischen 100 kg und 1 000 kg (von 100 kg zu 100 kg gestaffelt) ergibt sich, setzt man 100 bis 200 kg gleich 100, eine Spannbreite bis 250 (900 bis 1 000 kg). Im Bereich ab 1 000 kg bis 20 000 kg und mehr folgt entsprechend eine Spannbreite von 100 (je 100 kg im Gewicht von 1 000 bis 3 000 kg) bis 61 (je 100 kg im Gewicht von 20 t und mehr).

Auffällig und wohl nicht nur aus Gründen praktischer Handhabung vorhanden ist der Unterschied der Mengenstaffeln zweier Positionen der Einfuhrspedition, die sich lediglich durch die Tätigkeit des Wiegens voneinander unterscheiden. Während die Position "Ontvangen, controleren, wegen en tellen ex zeeboot" ² lediglich drei grobe Staffeln enthält, nämlich bis 50 t, 50 bis 100 t und über 100 t und die Mengenstaffel - in der Reihenfolge der Intervalle - von 100 über 86 auf 79 fällt, ist dieselbe Position, jedoch ohne Verwiegen, feiner, nämlich in fünf Intervalle differenziert. Ein Vergleich der entsprechenden Gewichtsstaffeln beider Positionen und der zugeordneten Preise ergibt, daß die Preise der Position ohne Wiegen zunächst 40 v. H., schließlich nur noch 30 v. H. unter den entsprechenden Preisen liegen, die das Verwiegen einschliessen. Es liegt der Schluß nahe, daß der Tarif hier über eine manipulierte Mengenstaffel eine - wenn auch nur bescheidene - Wertstaffel einführt, da Kostenunterschiede offensichtlich nicht

Anmerkung ³ und ⁴ von Vorseite:

³ Wert des Stückguts, der Waggon- oder Autoladung.

⁴ hfl. = holländ. Florin = holländ. Gulden.

¹ Spedition und Umfuhr einschl. Empfangnahme und Verladen von Gut aus Speichern, von der Kaje oder aus Eisenbahnwagon.

² Empfangnahme, Kontrolle, Wiegen und Zählen aus Seedampfer.

vorliegen können. Demselben Zweck scheint die verfeinerte Differenzierung der Tarifposition ohne Verwiegen zu dienen, um so über ein verstärktes Aufbiegen des Tarifs mit zunehmendem Gewicht den anfangs hohen Preisnachlaß aufzufangen. Die ausgeprägte Kostenorientierung der Tarifierung zeigt sich in der Preisfixierung für die Tätigkeit "Empfangnahme aus Schuppen und Verladen auf Waggon, Auto oder frei Bord, ohne Stauen". Während die kleinen Umschlagsmengen zwischen 1 t und 5 bis 10 t eine Differenzierung über vier Stufen von 100 auf 77 aufweisen, werden Mengen über 10 t einheitlich zu einem um 45 v. H. unter dem 1 t-Satz liegenden Preis behandelt. Es liegt nahe anzunehmen, daß damit die fixen Kosten der Beschäftigung entsprechend umgelegt werden; denn bestimmte Kosten, z. B. für Vorbereitungen, Anmarschweg und allgemeine Verwaltung fallen unabhängig von der Größenordnung der zu behandelnden Menge an.

Treten zu den genannten Tätigkeiten Stauen (im Binnenschiff, auf dem Waggon oder Auto) und Kranarbeit hinzu, so wird hierfür ein einheitlicher t-Satz, unabhängig von Menge und Wert des Gutes, berechnet. Desgleichen werden an Verschiffsprovision für Sendungen, die durch Dritte fob-geliefert werden, und für Nebentätigkeiten wie Konnossementsaufmachung, Beschaffung bestimmter Papiere usw. Entgelte erhoben, die unabhängig vom Wert und höchstens mit dem effektiven Aufwand schwankend fixiert werden.

Im Fehlen der Tarifierung ad valorem und der ausschließlichen Orientierung an den Produktionskosten kommt zweierlei zum Ausdruck: Einmal spiegelt sich darin die Wettbewerbssituation der freien Anbieter gegenüber den integrierten Anbietern wider. Zum anderen trägt der FENEX-Tarif dem Umstand Rechnung, daß ein Zusammenschluß der Anbieter zum Kollektivmonopol nicht stattgefunden hat. Das FENEX-Tarifsystem drückt somit aus, daß eine konjekturale Preis-Absatz-Relation der Anbieter, die eine notwendige Voraussetzung der Preisdifferenzierung ist, nicht existiert.

Der hohe Grad an Vollkommenheit, die erhebliche Transparenz des Umschlagsdienstleistungsmarktes und das kapazitätenreiche, atomistische Angebot der Anbieter in Rotterdam schließen personelle Preisdifferenzierung aus. Die Fragwürdigkeit des FENEX-Tarifs als Versuch, die Umschlagsdienstleistungspreise etwa zu stabilisieren, kommt in der Meinung eines befragten Rotterdamer Anbieters zum Ausdruck: "Die Spedition sieht das Tarifblatt nicht ein, da sie nie die Möglichkeit hat, der Kundschaft diese Sätze zu berechnen" und "in Rotterdam besteht nicht die Möglichkeit, den Verladern eine Verschiffsprovision zu berechnen". Selbst wenn dieser Anbieter ein Extrem darstellen sollte, so charakterisiert er doch die sich von den Nordhäfen grundsätzlich unterscheidende Situation der freien Anbieter in Rotterdam. Die Funktion des FENEX-Tarifs als Katalog von Richtpreisen wird durch die aktive Verhaltensweise insbesondere der Großverlader und die herrschende Transparenz ausgeschlossen.

2. Duisburger Frachten-Konvention (DFK)

Die am grenzüberschreitenden Verkehr ¹ beteiligten Binnenreedereien vollzogen im August 1951 unter Mitverpflichtung von Spediteuren den Zusammenschluß zur Duisburger Frachten-Konvention (DFK). Die Mitglieder der DFK verpflichteten sich, bestimmte Transporte von noch zu bezeichnenden deutschen Binnenhäfen nach holländischen und belgischen Häfen und in umgekehrter Richtung nach den Frachten und Bedingungen des Abkommens zu bearbeiten und durchzuführen. Vergünstigungen irgendwelcher Art dürfen von den Kartellmitgliedern gemäß Artikel 1 DFK ² nicht gewährt werden. Artikel 3 Satz 2 ³ der Konvention bestimmt, daß auch Bedingungen und Sätze für Umschlagsleistungen und damit verbundene Speditionsvorgänge in den See- und Binnenhäfen für alle Vertragsunterzeichner durch die Frachtkommission verbindlich festgelegt werden.

a) Örtlicher Anwendungsbereich

Der örtliche Anwendungsbereich der DFK folgt aus Artikel 1 der Konvention, ⁴ wonach sich die Vertragsunterzeichner verpflichten, Transporte "im grenzüberschreitenden Verkehr über Lobith/Emmerich von und nach belgischen und niederländischen Bestimmungsplätzen nach oder von Bestimmungshäfen in der Westdeutschen Bundesrepublik, gelegen am Rhein sowie am Main und Neckar und auf den westdeutschen Kanälen bis einschließlich Dortmund/Hamm" ⁵ nach Frachten und Bedingungen der DFK zu behandeln. Damit sind Transporte genannter Art zu den Platzspesen in Rotterdam, die von der Frachtkommission der DFK aufgestellt werden, umzuschlagen.

b) Sachlicher Anwendungsbereich

Der Konvention der DFK unterliegen gemäß Artikel 1 DFK ⁶ alle Binnenschiffstransporte bis zu 200 t, ausgenommen lose Schüttgüter. Daneben bestehen Abkommen zwischen der DFK und der Eisenindustrie einerseits und der chemischen Industrie andererseits über die Behandlung von Partien von 30 t bis 400 t ⁷.

¹ Grenzübergangspunkte: Emmerich und Lobith.

² ABC der Binnenschifffahrt, Hamburg 1956, S. 65 ff.

³ ebenda.

⁴ ebenda.

⁵ ebenda.

⁶ ebenda.

⁷ ebenda.

c) Personeller Anwendungsbereich

Aus dem Wortlaut des Artikels 2 DFK "Als Vertragunterzeichner können aufgenommen werden Reedereien, die sich mit einer eigenen Flotte oder einer Flotte in Dauerbewirtschaftung effektiv an dem in Artikel 1 genannten Verkehr beteiligen" ¹ ist ersichtlich, daß mit den Reedereien deren Speditionsabteilungen, d. h. integrierte Anbieter von Umschlagsdienstleistungen, den DFK-Verpflichtungen unterliegen. Darüberhinaus ist die Mitverpflichtung von Spediteuren, also freien Anbietern, möglich. ²

d) Tarifsystem der DFK-Platzspesen in Rotterdam

Das Tarifsystem der DFK-Platzspesen wird durch die Differenzierungskriterien Export und Import, Menge des Umschlagsgutes und Art der Leistung bestimmt. Aufgrund des Leistungsinhaltes stellt die Unterscheidung nach Export- und Importverkehr keine Differenzierung im engeren Sinne - wie etwa bei den Kaigebühren der Nordhäfen - dar, sondern bildet die Grobeinstellung der Trennung nach Art der Leistung.

1. 1. Mengenstaffel bei Normalgut im Exportverkehr

Als Normalgut gilt alles verpackte und unverpackte Gut, das nicht sperrig ist, ein Stückgewicht von maximal 2 t und minimal 20 kg hat, normale Abmessungen aufweist und nicht länger als 7 m und ungefährlich ist. Im Tarif besonders genannte Güter wie Holz, Fässer und Kraftfahrzeuge fallen nicht unter Normalgut, sondern tarifieren gesondert.

Ab Ankunfts - R/S bis fob Seedampfer einschließlich Umfuhr

Diese Position findet Anwendung bei Sendungen zwischen 1 t und 30 t. Wird die geringste Gewichtsstufe (ab 1 t) gleich 100 gesetzt, so ergibt sich als Verlauf der Mengenstaffel:

ab 1 t	ab 5 t	ab 10 t	ab 20 t	ab 30 t
100	91	85	78	70

Partien über 30 t werden in der Regel nicht vom R/S-Liegeplatz zum Seedampferliegeplatz umgefahren, sondern so disponiert, daß die direkte Umladung vom R/S in den Seedampfer möglich ist oder über Seedampferkai bzw. Schuppen verladen werden kann.

Ab Ankunfts - R/S bis fob Seedampfer bei direktem Umschlag ex R/S in Seedampfer ⁴

¹ und ² ABC der Binnenschifffahrt, a. a. O. , S. 65 ff.
³ R/S Rheinschiff.
⁴ Die Bezeichnungen der Tarifpositionen entstammen dem DFK-Spesentarif.

umfaßt die Leistung der direkten Überladung. Diese Leistung setzt bei 30 t Gütermenge an und weist drei Intervalle folgenden Mengenstaffelverlaufs auf:

<u>ab 30 t</u>	<u>ab 50 t</u>	<u>ab 100 t</u>
100	79	61

Entsprechend ergibt sich für die Leistung der Position

Ab Ankunfts - R/S bis fob Seedampfer bei Umschlag via Seedampferkai **oder** Schuppen:

<u>ab 30 t</u>	<u>ab 50 t</u>	<u>ab 100 t</u>
100	95	92

Inwieweit die intensivierte Differenzierung der Gewichtsintervalle der Umschlagsleistungen bei Partien bis 30 t auf Fixkosteneinflüsse oder Ansätze verborgener Preisdifferenzierung zurückzuführen ist, kann nur bei Kenntnis der Kostenlage entschieden werden. Dasselbe gilt für die Leistung der direkten Überladung. Ein Vergleich der Degressionen beider Positionen mit dem geringen Gefälle beim Umschlag via Kai oder Schuppen spricht für eine - wenn auch gegenüber den Preisen der Nordhäfen minimale - Preisdifferenzierung.

2. 2. Mengenstaffel bei Normalgut im Importverkehr

Die Umschlagsleistungen im eingehenden Verkehr

Ab cif via Kai mit Umfuhr nach Ladestelle der Rheinreederei bis verstaute R/S

Ab cif bis verstaute R/S bei direkter Überladung
und

Ab cif via Kai oder Schuppen bis verstaute R/S

entsprechen in Intervallbildung und in der Degression den vertikalen Staffeln der Leistungen im Exportverkehr.

Für den Umschlag von Holz werden auf die Normalgutpreise prozentuale Erschwerniszuschläge berechnet, so daß die vertikale Staffel keine Modifizierung erfährt.

3. 3. Differenzierung nach Leistungsart

Es erscheint ungerechtfertigt, in der Degression der vertikalen Staffel der Umschlagsleistungen ab 30 t und in der Intervallbildung die Fortsetzung

der Mengenstaffel der Umschlagsleistungen mit Umfuhr im ein- und ausgehenden Verkehr zu sehen. Vielmehr handelt es sich dabei um heterogene Leistungen,¹ deren Produktionskosten in der unterschiedlichen Höhe der Preise zum Ausdruck kommen. Während Degressionen vertikaler Staffeln von 100 auf 90 bzw. 92 zweifelsohne für ausschließliche Kostenorientierung der Tarifierung sprechen, erlauben Degressionen von 100 auf 61 bzw. 70 die Vermutung, daß - insbesondere in Anbetracht relativ hoher Preise für den Umschlag von Gütern innerhalb des kleinsten Gewichtsintervalls - über die Leistungsdifferenzierung kostenunabhängig, also aus Gründen der Preisdifferenzierung tarifiert wird.

Für den Umschlag von Stammholz erhöhen sich die Normalgutpreise um 25 v. H., für den Umschlag von Schnittholz um 50 v. H. Trotz Würdigung des Umstands, daß Schnittholz pfleglicherer Behandlung bedarf, ist die hundertprozentige Zuschlagssteigerung nicht nur eine Folge erhöhter Kosten, sondern auch Ausdruck des Rückgriffs auf das Monopolprinzip.

Sperrigkeitszuschläge, Nebenleistungsentgelte² und der von Menge, Wert und Gewicht (bis 4 t Stückgewicht) unabhängige Satz für den Umschlag von Kraftfahrzeugen zeugen von konsequent kostenorientierter Tarifierung.

4. 4. Seedampfeinladespesen und Seedampferlöschspesen

Zu den Umschlagsdienstleistungspreisen der DFK im ausgehenden und einkommenden Verkehr treten die sogenannten Seedampfeinladespesen und Seedampferlöschspesen. In den Niederlanden gehört Ent- bzw. Beladen der Binnenschiffe zur Beladung bzw. zum Löschen eines Seeschiffs. Die Entlade- bzw. Beladekosten des Binnenschiffs werden in den Gebühren für das Einladen in ein Seeschiff bzw. dessen Löschen abgerechnet, nämlich mit den Seedampfeinlade- und Seedampferlöschspesen.³

Aus den wenigen vorliegenden Seedampfeinlade- und Seedampferlöschspesen läßt sich kein Bild über die Tarifierungsprinzipien ableiten. Der Markt ist für Außenstehende nicht transparent. Da die Seedampfeinlade- und Löschspesen - soweit sie für einzelne Transporte bekannt sind - sowohl nach Relation als auch nach Warenart differenziert sind, wobei die Relation

¹ Die Heterogenität wird daran deutlich, daß nur Güter in Mengen bis zu 30 t, also Stückgut, vom Seedampferlöschplatz (R/S-Löschplatz) zur R/S-Einladestelle (Seedampfeinladestelle) umgefahren wird, während ausgesprochenes Massengut ohne Umfuhr verladen wird.

² Z. B. Verwiegen, Lagergeld, Zollabfertigung und Aufmachen der Konnossemente.

³ vgl. hierzu: Die Kosten in den Häfen Hamburg und Rotterdam und ihre Bedeutung für die Wettbewerbslage der Olmühlen und der Futtermittelindustrie in Hamburg. Studie über die höheren Kosten des Hamburger Hafens im Vergleich mit Rotterdam, 1961, zusammengestellt von der Hamburger Ölmühlen- und Futtermittelindustrie, S. 19.

aber auch in die Bezeichnung der Warengattung eingeht, ist eine genaue Bestimmung der Tarifierungskriterien nicht möglich. Beispielsweise bezeichnen die Begriffe "USA/Mexico-Baumwolle, Indien-Baumwolle, Mittel-Südamerika-Baumwolle" nicht nur das Herkunftsland, die Relation, sondern stellen auch Warengattungen unterschiedlichen Wertes dar. Mit anderen Gütern verhält es sich ähnlich. Mithin können in die unterschiedliche Tarifierung beispielsweise der Baumwollarten sowohl Kosten (im Anschluß an differenzierte Seefrachten) als auch Warenwerte eingehen. Die bestehende Intransparenz des Marktes läßt keine Klarheit gewinnen.

3. Freie Preisbildung auf dem Umschlagsdienstleistungsmarkt Rotterdams

Es verwundert zunächst, daß neben der geplanten Verhaltensweise der FENEX-Mitglieder, die im FENEX-Tarif zum Ausdruck kommt, und neben der durch das Kartell der DFK vereinbarten Verhaltensweise auch freie Preisbildung auf dem Umschlagsdienstleistungsmarkt Rotterdams herrscht. Wenn man jedoch berücksichtigt, daß der FENEX-Tarif unterschreitbare Preise enthält und daß die DFK-Platzspesen lediglich für die Konventionszeichner verbindlich sind, also weder die FENEX noch die DFK alle Anbieter organisatorisch erfassen, und daß die von beiden Tarifen erfaßten Leistungen nicht alle möglichen einschließen, ergibt sich zwangsläufig die Möglichkeit freier Preisbildung. Während der FENEX-Tarif die freie Preisbildung unterhalb der Höchstsätze nicht ausschließt, stimuliert das DFK-Kartell die freie Preisbildung: Fixe Spesen schaffen latente Konkurrenz, und der DFK wohnt wie jedem Kartell die Tendenz inne, daß die Preise selbst von Mitgliedern nicht eingehalten werden.

Folgt man den Angaben der direkt ex- und importierenden Industrie und des Export- und Importhandels, so überwiegt in Rotterdam die freie die institutionalisierte Preisbildung. Die Auslassungen von Industrie und Handel werden in "Die Wettbewerbslage Hamburgs als Einfuhrumschlagsplatz gegenüber konkurrierenden ausländischen Häfen"¹ dadurch bestätigt, daß die Studie von der Frage ausgeht, inwieweit für die Abwanderung des Importverkehrs von Hamburg nach Rotterdam unterschiedliche Hafenkosten und Ablauffrachten ursächlich sind, wobei auf die tatsächlichen² Kosten, nicht auf die offiziellen Gebührensätze allein abgestellt wird.

Die Partialmärkte der Umschlagsdienstleistungen Rotterdams sind für die Marktteilnehmer erfahrungsgemäß transparent, für Außenstehende dagegen undurchsichtig. Die für einzelne Transporte sporadisch ermittelten Umschlagssätze in Rotterdam, die aus der freien Aushandlung der Kontrahenten resultieren, offenbaren, daß bei ihrer Fixierung alle Tarifierungskriterien berücksichtigt worden sind, die erörtert wurden. Dabei überwiegen

¹ Die Wettbewerbslage Hamburgs als Einfuhrumschlagsplatz gegenüber konkurrierenden ausländischen Häfen, Untersuchung der Wirtschaftsvereinigung Groß- und Außenhandel Hamburg e. V., Hamburg, April 1960, S. 6.

² ebenda, im Original kursiv.

die Kriterien interner und externer Wettbewerb, also die Substitutionselastizität in bezug auf Anbieter desselben Hafens und in bezug auf das Angebot anderer Seehäfen schlechthin. Eine wesentliche Rolle in der Preisgestaltung auf der Basis freier Preisbildung spielt das Tarifierungskriterium Produktionskosten. Hierzu führen wir wieder den bereits erwähnten freien Anbieter Rotterdams an, der darlegt: "Tatsächlich verhält es sich so, daß jede Reederei auch eine eigene Speditionsabteilung besitzt, und diese Abteilungen berechnen für die Abfertigung praktisch nichts oder nur einen geringen Betrag für die Ausstellung der Konnossemente" und weiter: "Um bestehen zu können, müssen Spediteure sich dem Verhalten der Reedereien anschließen". Die integrierten Anbieter verfolgen offensichtlich keine erwerbswirtschaftliche Zielsetzung, sondern dienen den Reedereien als preispolitisches Instrument. Daß freie Anbieter in die minimalen, an Reedereikosten orientierten Preise eintreten können und den Markt nicht räumen, beruht darauf, daß sie in Verbindung mit Ausfuhrabfertigungen Umfuhren vornehmen, in einzelnen Relationen Seefrachtkommissionen von den Reedereien erhalten u. ä. m., also die Möglichkeit haben, zwischen den Tätigkeiten einen Gewinn- und Verlustausgleich herbeizuführen. Der Rotterdamer Anbieter fährt in seinen Ausführungen fort, daß bei Rheinverladungen Verdienste ausgeschlossen seien, da die DFK Platzspesen festgelegt habe, die unter den vom Rotterdamer Spediteurverband fixierten Maximalsätzen liegen und auch nicht immer die Kosten decken. Hierbei sei auch zu berücksichtigen, daß freie Anbieter den integrierten Anbietern bei der Umfuhr von Gütern vom Rheinschifflichegeplatz zur Ladestelle des Seedampfers und umgekehrt kostenmäßig unterlegen sind, weil die reedereieigenen Anbieter infolge des erhöhten Ladungsaufkommens Umfuhren zusammenstellen können und die Kostendegression die Preissetzung determiniert. "In Rotterdam besteht nicht die Möglichkeit", schließt der Rotterdamer Anbieter seine Ausführungen, "den Verladern eine Verschiffungsprovision zu berechnen." Gewinne ließen sich nur erzielen, indem Spesen für Porti etc., also für Nebenleistungen, erhöht in Rechnung gestellt würden oder der Spediteur über feste Auftraggeber verfügt, die keinen Anspruch auf Teile der **Spediteurkommission** ¹ erheben.

Wir können für die Verhältnisse auf dem Rotterdamer Umschlagsdienstleistungsmarkt zusammenfassen: Die freie Preisbildung dominiert über die institutionalisierte. Die hauptsächlichen Gründe hierfür sind die Marktmorphologie des Angebots und die unterschiedlichen Zielsetzungen der Anbieter. Bei der herrschenden Transparenz auf dem nahezu vollkommenen Markt hat dies zu einem "Tarifsystem" geführt, das zwar hohe Flexibilität gegenüber wechselnden Marktformen besitzt, aber auch zum ruinösen Wettbewerb tendiert.

II. Antwerpen

Das Hafengebiet Antwerpens befindet sich im Eigentum der Stadt Ant-

¹ Seefrachtkommissionen werden - wie oben bereits erwähnt - den Spediteuren von Reedereien unter der Bedingung gewährt, dass sie weder ganz noch teilweise an Dritte weitergegeben werden.

werpen, der seewärtige Zufahrtsweg gehört dem Staat. Die Infrastruktur wird vom Staat erhalten und ausgerüstet, und die Stadt sorgt für die Superstruktur.¹

Im Gegensatz zu Rotterdam ist der von Antwerpen auf die Nordhäfen ausgehende Wettbewerbseinfluß jung. Traditioneller Gildengeist und Usancen beeinflussen die Hafenentwicklung Antwerpens in der Vergangenheit stärker als die Erfordernisse der umzuschlagenden Waren. Vor etwas mehr als einem Jahrzehnt erkannte Antwerpen die Diskrepanz zwischen jahrhundertalter Auffassung und gegenwärtigen verkehrspolitischen Belangen. Das war der Zeitpunkt, die bis dahin verfolgte Hafenpolitik grundlegend zu ändern. Der Wandel - und damit der Beginn intensiver Wettbewerbsbeziehungen zu den Nordhäfen - manifestierte sich in den im Jahre 1951 aufgestellten "Antwerpener Fob-Bedingungen 1951", in der tariflichen Regelung der Platzspesen, in den Bemühungen der verkehrstechnischen Erschließung des Hinterlandes und in der im Jahre 1956 begonnenen Realisierung des Zehnjahresplanes, der den Ausbau des Hafengebiets zum Ziel hat. Die Antwerpener Fob-Bedingungen 1951, ursprünglich nur auf den Umschlag von Eisen- und Stahlerzeugnissen angewandt, aber bald auf andere Umschlagsgüter ausgeweitet, sichern dem Überseehandel die Kenntnis aller im Verschiffungshafen anfallender Transport- und Platzspesen und Bedingungen. Transparenz der Spesen und Konditionen, Umschlagsleistungen grosser Effizienz und hoher Qualität haben dazu geführt, daß der deutsche Eisenexport über Antwerpen ständig stieg und Antwerpen sich inzwischen sogar den Ruf erworben hat, sein Hafen sei der erste und wichtigste Exporthafen des deutschen Eisen- und Stahlhandels.² Die Verbindung mit dem deutschen Wasserstraßensystem, der den zweiten Platz im Verkehr Antwerpens einnehmende Eisenbahngüterverkehr und der durch den Ausbau der Straßenverbindungen (Autobahn Aachen - Antwerpen) und durch die zu erwartende Liberalisierung steigende Straßengüterverkehr verdichten die Wettbewerbsbeziehungen zwischen Antwerpen und den Nordhäfen, deren Hinterland durch die Spaltung Deutschlands mit dem Antwerpens zum großen Teil zusammenfällt.

A. Marktmorphologie des Angebots von Umschlagsdienstleistungen

Wie in Rotterdam, so ist der morphologische Wettbewerb der Anbieter von Umschlagsdienstleistungen durch die vertikale Integration von Reedereien, Spediteuren, Umschlagsbetrieben und Binnenreedereien charakterisiert.³ Im Unterschied zu Rotterdam sind die freien Anbieter von den inte-

¹ OLDEWAGE, R., Die Nordseehäfen im EWG-Raum, a. a. O., S. 97.

² Handelsblatt Nr. 226/1961, S. 25 f., Artikel "Seeverkehr/Hafenwirtschaft".

³ Die Struktur des Angebots wird auch in der Zusammensetzung der etwa 210 Mitglieder der Union des Expéditeurs d'Anvers sichtbar: Mitglieder sind neben Spediteuren See- und Binnenreedereien und Schiffsagenten. (Bulletin Nr. 53, Februar 1960, der Union des Expéditeurs d'Anvers).

grierten Anbietern nicht in die Abhängigkeitsposition gedrängt, sondern besitzen noch relative Marktstärke, so daß die Morphologie des Angebots in Antwerpen durch Charakteristika Rotterdams und der Nordhäfen bestimmt wird, wobei jedoch diejenigen Rotterdams überwiegen.

Unter Berücksichtigung dieser Marktmorphologie gelten für Antwerpen die Erörterungen über die Zielsetzungen der Anbieter in den Nordhäfen und in Rotterdam entsprechend.

B. Verhaltensweisen der Anbieter

Der Umschlagsdienstleistungsmarkt in Antwerpen ist für Außenstehende ebenso wenig transparent wie der in Rotterdam. Konkrete Fragen an den Antwerpener Spediteurverband blieben unbeantwortet. Infolgedessen sind wir im folgenden auf publiziertes und zufällig erlangtes Tarifmaterial und auf die Analyse der Reaktion der Verlader auf bestimmte Verhaltensweisen der Anbieter angewiesen. Eine Erörterung der Details erscheint ohnehin unwesentlich, da im Rahmen dieser Arbeit nur die Wesensmerkmale der Westhäfen relevant sind, die zur Unterscheidung von den Nordhäfen beitragen.

1. Duisburger Frachtenkonvention

Die DFK hat außer für Rotterdam und Amsterdam auch für Antwerpen Platzspesen aufgestellt. Örtlicher, sachlicher und personeller Anwendungsbereich der DFK-Platzspesen in Antwerpen decken sich mit denen der Spesen Rotterdams.¹ Die Tarifpositionen, die den Leistungsinhalt bezeichnen, und die Intervallbildung der vertikalen Staffel stimmen in Antwerpen und Rotterdam sowohl beim ausgehenden als auch beim einkommenden Verkehr überein.

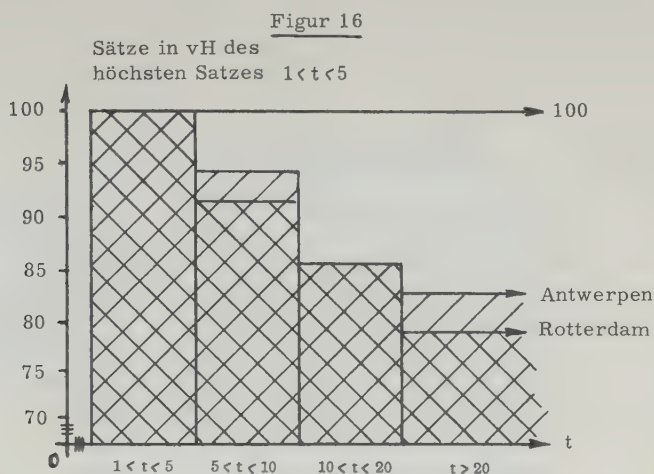
a) Unterschiede der Mengensstaffel der Antwerpener DFK-Platzspesen gegenüber Rotterdam

1. 1. Export

Die Kongruenz von Tarifpositionen und Intervallbildungen bei der Mengensstaffel der Platzspesen Antwerpens und Rotterdams erlauben die Darstellung der vertikalen Staffel Antwerpens auf dem Hintergrund der Rotterdamer Degression. Legen wir die bisher geübte Berechnung der Degression auch bei den Antwerpener Platzspesen zugrunde, so erhalten wir für die einzelnen Tarifpositionen folgenden Verlauf der Degression der Mengensstaffel, jeweils im Vergleich zu Rotterdam:

¹ vgl. dazu S. 95 f.

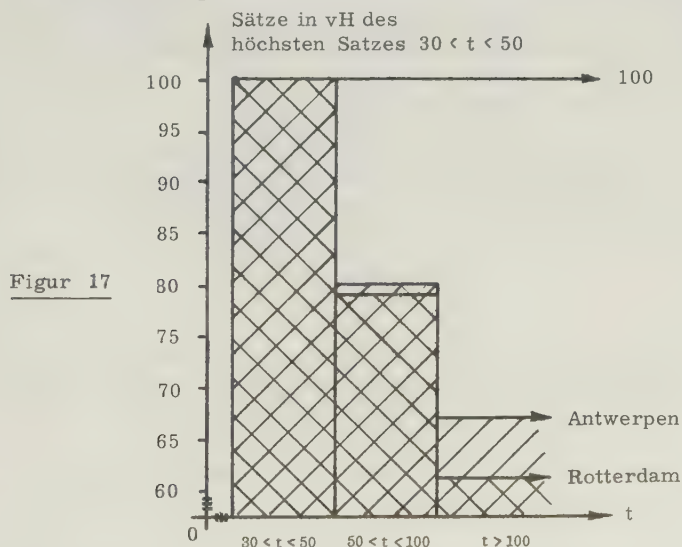
Ab Ankunfts- R/S Antwerpen bzw. Rotterdam bis fob via Kai



Im Gegensatz zu Rotterdam hat diese Position in Antwerpen nach Gewicht gestaffelte Minimalsätze für Partien unter 1 000 kg:

unter 250 kg	über 250 kg	über 500 kg	über 750 kg ¹
65	76	88	100

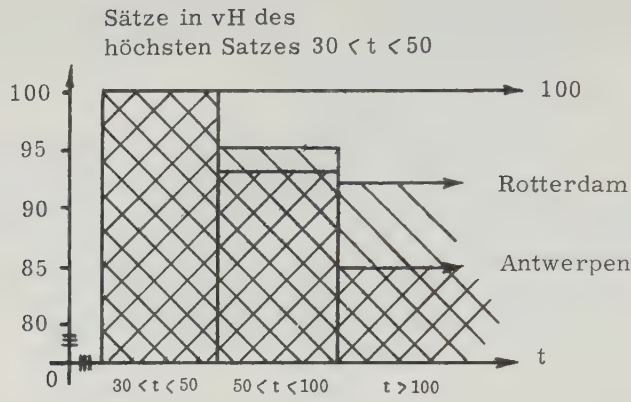
Ab Ankunfts- R/S Antwerpen bzw. Rotterdam bis fob Seedampfer bei direkter Überladung



¹ Der absolute Satz für Sendungen über 750 kg ist derselbe wie ab 1 t.

Ab Ankunfts - R/S bis fob Seedampfer längsseits Seedampferkai ohne Beifuhr¹

Figur 18



Während das Löschen an reedereieigener Löschstelle in Rotterdam mit einem von der Menge unabhängigen konstanten Satz ^a berechnet wird, variiert das Entgelt für die entsprechende Leistung in Antwerpen mit der Menge folgendermaßen:

unter	über ³					
500 kg	500 kg	ab 1 t	ab 10 t	ab 30 t	ab 50 t	ab 100 t
65	100	100	96	89	82	75

Während das Entgelt für Aufmachen der Seekonnossemente in Rotterdam nach Übersee- und Europaverkehr wie 100 zu 66 differenziert wird, ist das Entgelt in Antwerpen für beide Relationen gleich und liegt 35 v. H. über dem absoluten Überseekonnossement-Satz Rotterdams.

2. 2. Import

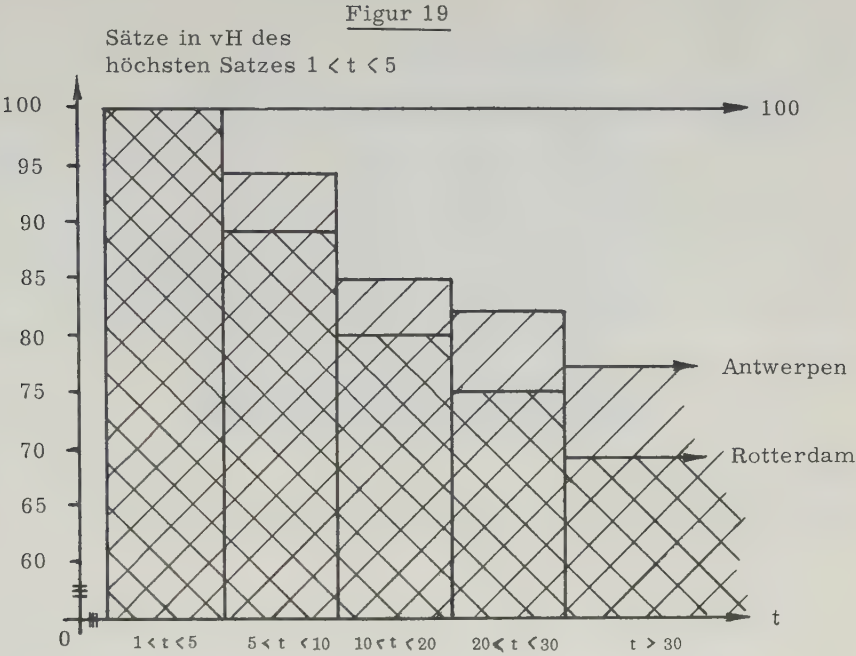
Ein im Importverkehr gleicherweise gezogener Vergleich der Degression der vertikalen Staffeln der Spesen beider Häfen läßt bei den einzelnen Tarifpositionen folgende Unterschiede erkennen:

¹ Die entsprechende Position in Rotterdam ist "Ab Ankunfts - R/S fob Seedampfer bei Umschlag via Seedampferkai oder Schuppen". Ist in Antwerpen die Umfuhr notwendig, so erhöhen sich die Tarifsätze um einen konstanten Betrag je Tonne in Höhe von etwa 30 v. H. des 30 t-Satzes.

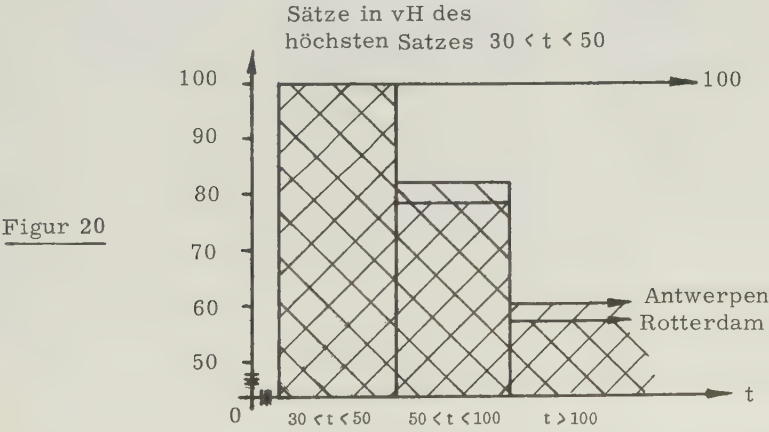
² Der konstante Satz Rotterdams entspricht der absoluten Höhe nach etwa dem ab 50 t-Satz Antwerpens.

³ Minimalsätze.

Ab cif Seeschiff via Kai mit Umfuhr nach Ladestelle der Rheinreederei bis verstaut R/S¹

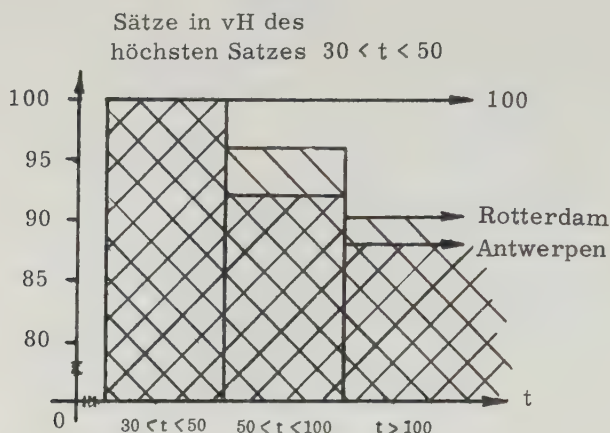


Ab cif bis frei verstaut R/S bei direkter Überladung



¹ Minimale für Sendungen unter 500 kg in Antwerpen entspricht absolut dem ab 10 t-Satz.

Figur 21



Einladen an reedereieigener Ladestelle bis verstaute R/S

Wie das Löschen an reedereieigener Löschstelle im Exportverkehr, wird das Einladen an reedereieigener Ladestelle in Rotterdam mit einem einheitlichen t-Satz berechnet, der absolut dem 50 t-Satz Antwerpens entspricht. Die vertikale Staffel in Antwerpen hat folgenden Verlauf:

ab 1 t	ab 10 t	ab 30 t	ab 50 t	ab 100 t
100	93	86	82	79

Durch den Erschwerniszuschlag von 25 v. H. auf die Umschlagssätze von Stammholz und 50 v. H. bei Schnittholz in Rotterdam erfährt die Degression der Mengenstaffel keine Änderung. Dagegen führt der in die Sätze für den Holzumschlag in Antwerpen einkalkulierte Zuschlag gegenüber den Normalsätzen zu einem abweichenden Verlauf der Mengenstaffel. Bei Partien ab 30 t beträgt der Zuschlag 25 v. H., ab 50 t 28 v. H. und ab 100 t 29 v. H. Werden Holzpartien umgefahren,² so wird die Leistung "Ab cif via Kai mit Umfuhr bis verstaute R/S" mit einem einheitlichen, um 20 v. H. über dem ab 10 t-Normalsatz liegenden Preis berechnet.

3. 3. Homogene Tarifierungsprinzipien

Der Vergleich läßt erkennen, daß die DFK-Platzspesen in Rotterdam und Antwerpen auf demselben Tarifsystem beruhen. Die Mengenstaffel Ant-

¹ hierbei handelt es sich in der Regel um Partien unter 30 t.

werpens verläuft teils geringfügig über, teils unter der Rotterdams. Diese relativ kleinen Abweichungen haben ihre Ursache z. T. in Verschiebungen anlässlich von Platzspesenänderungen und in absoluten Unterschieden der Sätze Rotterdams und Antwerpens. Da infolge gleichen Arbeitsaufwands die Produktionskosten den unterschiedlichen Verlauf der Degression nicht erklären, liegt es nahe anzunehmen, daß die Tarifierung ad **valorem** in den Fällen über die vertikale Staffel eingeführt worden ist, in denen die Differenzierung Antwerpens über der Rotterdams verläuft. Für die Tatsache, daß die Werttarifierung über die Mengenstaffel und die - sich im Tarif niederschlagende - Tarifierung nach Nachfrageelastizität in Antwerpen stärker als in Rotterdam ausgeprägt ist, sprechen die gesonderte Erfassung der Sendungen unter 1 000 kg und deren Differenzierung, desgleichen der Verlauf der vertikalen Staffel bei Löschen und Laden an reedereieigener Lösch- und Ladestelle und die mit der Menge steigenden Erschwerniszuschläge beim Holzumschlag.

4. 4. Absolute Differenzierung Antwerpen-Rotterdam

Eine Gegenüberstellung der vergleichbaren exportseitigen Tarifpositionen der DFK-Spesen Rotterdams und Antwerpens führt zu dem Ergebnis, daß die absoluten Spesenbeträge Antwerpens - von einer Position abgesehen - die Rotterdams übersteigen. Der Unterschied variiert nach Tarifpositionen und innerhalb der Degression der Mengenstaffel zwischen 0,90 v. H. und 28 v. H. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß die hohen Abweichungen sich auf absolut geringe Spesensätze von unter DM 1,- beziehen, so daß die hohe relative Abweichung Antwerpens praktisch irrelevant ist. Unter Vernachlässigung dieser hohen Differenzierung ergibt sich ein durchschnittlicher Abstand von ca. +12 v. H. Antwerpens gegenüber Rotterdam. Die Aussagekraft dieser Ziffer ist indessen fragwürdig; sie soll lediglich einen ungefähren Maßstab vermitteln. Der tatsächliche Kostenunterschied Antwerpens gegenüber Rotterdam im Exportverkehr kann nur dann ermittelt werden, wenn die Umschlagsstruktur die Häufigkeitsverteilung nach Menge und Art der Leistungen einbezieht, also theoretische, im Tarif erfaßte Umschlagsleistungen eliminiert sind. Ferner darf ein Vergleich der effektiven absoluten Platzspesen beider Häfen nicht auf die tariflich fixierten, sondern muß auf die tatsächlich anfallenden Sätze beider Häfen abgestellt werden. Dabei ist außerdem zu berücksichtigen, daß in Antwerpen im Exportverkehr im Gegensatz zu Rotterdam keine zusätzlichen Seedampferinladespesen berechnet werden.

Im einkommenden Verkehr ist das Verhältnis der DFK-Platzspesen Rotterdams und Antwerpens ausgeglichener. Während Antwerpen bei "Ab cif via Kai mit Umfuhr bis verstaut R/S" (außer bei ab 1 t) zwischen 2 v. H. und 7,5 v. H. bei "Einladen an reedereieigener Löschstelle" für Partien bis 30 t erheblich höher als Rotterdam tarifiert, ist Rotterdam im übrigen teurer als Antwerpen oder entspricht Antwerpen in etwa. Die Entgelte für Nebenleistungen wie Verwiegen, Aufmachen der Konnossemente usw. und die Sätze für den Holzumschlag liegen in Antwerpen über denen Rotterdams. Die

Bedenken, die gegen die Aussagekraft der im Tarif für den Exportverkehr fixierten Sätze erhoben worden sind, gelten verstärkt im einkommenden Verkehr. Erfahrungsgemäß sind im Importverkehr Durchfrachten und Pauschalsätze üblich, deren Zusammensetzung nicht zu analysieren ist. Selbst ein Vergleich der Übernahmesätze gleicher Leistungen bei etwa gleicher kilometrischer Entfernung der Bestimmungsorte von den Häfen ist unrealistisch, da er die Marktstärke des Nachfragers, Abschlüsse auf Zeit, geheime Refaktien usw. nicht berücksichtigt.

2. Seedampferlöschspesen in Antwerpen

a) Anwendungsbereich

Die Seedampferlöschkosten Antwerpens (frais de réception au Port d'Anvers) sind von der Fédération Maritime d'Anvers in Tarifforn fixiert worden. Die gegenwärtige Regelung wurde im März 1957 vom Comité de la Fédération Maritime verordnet, seitdem wiederholt geändert und kann, wann immer die Umstände es rechtfertigen, wieder revidiert werden. Der Tarif bezieht sich auf Warenposten,² die als "un envoi embarqué dans un seul port, par un seul chargeur, pour un seul destinataire recevant à un endroit (quai, allège, wagon ou camion)"³ definiert werden. Die Begriffsbestimmung der Sendung deckt sich mit der des SST-Import Bremens.

Die im Tarif fixierten Sätze sind Mindestpreise und dürfen erhöht werden, wenn Umstände, die Warenart und/oder die Disposition vom Löschkai es erfordern. Für die Entlöschung von Partien mit einem Stückgewicht von mehr als 2 000 kg sind besondere Vereinbarungen zu treffen, Sendungen unter 1 000 kg werden zu Sätzen abgerechnet, die sich durch proportionale Anwendung der 1 000 kg-Sätze auf die geringeren Gewichte ergeben. Die Basistarifsätze für das Aufsetzen auf Kai und für den direkten Umschlag auf offene und gedeckte Waggons und LKW sind ebenfalls bei der kleinen Küstenschiffahrt (petit cabotage) und bei anderen Arten der Schifffahrt anzuwenden.

Diese grundsätzlichen - und andere, hier nicht zu erörternde - Anwendungsbestimmungen⁴ umreißen die Kartellwirkung des Seedampferlöschspesen-

¹ Frais de Réception au Port d'Anvers, Règlement émanant de la Fédération Maritime d'Anvers, veröffentlicht in den Bulletins der Union des Expéditeurs d'Anvers, Bulletin Nr. 53 Februar 1960, S. 24 ff.

² im Tarif als "lot" bezeichnet.

³ Frais de Réception, a. a. O., S. 34.

⁴ ebenda, S. 33 "Conditions d'Application du Tarif".

Tarifs. Daß die Seedampferlöschkosten zu Lasten der Ware gehen, folgt aus Ziffer 1 der "Dispositions Générales:" "La clause de réception d'office¹ confère au Capitaine ou à son mandataire la mission de mettre la marchandise sur quai où la délivrance est faite sous le contrôle de l'agent du navire, aux frais, risques et périls de la marchandise." ² Eine weitere Bestimmung des Anwendungsbereiches des Tarifs, die jedoch bereits an das Tarifsystem rührt, ist noch erwähnenswert. Danach sind auf den direkten Umschlag von Waren jeder Art auf Waggon oder LKW, sofern sie als Sendung 15 t nicht überschreiten, die Tarifsätze der Empfangnahme auf Kai anzuwenden.

b) Tarifsystem der Frais de Réception au Port d'Anvers

Der Tarif der Frais de Réception au Port d'Anvers enthält Basis Tarifsätze, die nach den Leistungsarten "Réception à Quai" und "Transbordement direct" differenziert sind. Die Tarifposition Empfangnahme auf Kai unterscheidet wiederum zwischen dem Umschlag von allgemeinen Waren und schwergewichtigen Gütern und ordnet den im Tarif aufgeführten Waren verschiedene Preise zu, deren Differenzierung durch Wert und pflegliche Behandlung bestimmt wird. Der direkte Bordumschlag erfaßt nur das Aufsetzen auf Waggon und LKW und trennt zwischen Aufsetzen auf offene und gedeckte Transportgefäße. Je nach Warenart werden auch für diese Leistungen unterschiedliche Preise gesetzt.

Der direkte Umschlag vom Seeschiff in das Binnenschiff wird vom Seedampferlöschkosten-Tarif nicht durch unmittelbare Preisfixierung geregelt. Zur Preisgestaltung beim Bord-Bord-Umschlag bestimmen die "Dispositions Générales" des Tarifs der Frais de Réception folgendes: "En ce qui concerne le transbordement en allège, celui-ci sera accordé en principe pour les lots à partir de 15 tonnes, au taux à convenir directement entre l'agent maritime et le réceptionnaire, étant entendu que la clause de réception d'office conserve sa pleine valeur". ³

Berücksichtigt man noch, daß der direkte Umschlag auf Waggon oder LKW bei Partien unter 15 t zu den Sätzen der Empfangnahme auf Kai tarifiert, so ist das Tarifsystem der Frais Réception bestimmt: In das Tarifsystem gehen simultan und deutlich voneinander unterscheidbar die Kriterien Leistungsart, Wert der Ware, Menge (Gewicht) des Umschlagsgutes und alle Determinanten freier Preisbildung ein.

¹ Hierzu führt eine Fußnote im Tarif aus: "La formule préconisée par la Fédération Maritime comme clause de réception d'office est la suivante: Cargo for Antwerp to be landed and received by the Corporation appointed by the agents of the steamer, consignees paying current charges whether delivery is taken overside or on the quay."

² Frais de réception, a. a. O. , S. 24.

³ ebenda.

1. 1. Tarifierung nach der Art der Leistung

Die Empfangnahme allgemeiner Waren auf Kai (Aufsetzen auf Kai) tarifiert am höchsten. Setzt man das Entgelt für diese Leistung gleich 100, so hat die Tarifierung nach Leistungsart folgendes Aussehen:

Tabelle 9

Aufsetzen auf Kai

Allgemeine Waren	100
Speziell genannte, schwergewichtige Güter ¹	81
Massengüter	64

Direkter Umschlag allgemeiner Waren auf

offenen LKW/Waggon	64
geschlossenen LKW/Waggon	79

Der Unterschied zwischen direktem Aufsetzen auf offenen Waggon/LKW (gleich 100) und in geschlossenen Waggon/LKW (gleich 123) beträgt 23 Punkte. Inwieweit in der Differenzierung nach Art der Leistung bei allgemeinen Waren, schwergewichtigen und Massengütern bereits Tarifierung ad valorem getrieben wird, läßt sich nicht erkennen.

2. 2. Horizontale und vertikale Staffel

Die Wertstaffel der Position Aufsetzen allgemeiner Waren auf Kai wird durch tariflich festgelegte prozentuale Zuschläge auf den Basistarifsatz gebildet. Der von der Wertstaffel erfaßte Güterumfang ist relativ gering. Für den Umschlag auf Kai frischer, verpackter Bananen, Weintrauben und Zitrusfrüchte ist ein Zuschlag von 15 v. H. auf das Basisentgelt zu berechnen. Bei Gefrierfleisch und -fisch beträgt das Aufgeld 50 v. H., bei unverpackten Bananen und verpackten Tomaten 100 v. H. und bei rohem Elfenbein und Edelmetallen 300 v. H. Damit ist die Wertstaffel für den allgemeinen Güterbereich erschöpft. Die bereits unter Tarifierung nach Leistungsart erwähnte Differenzierung des Umschlags von schwergewichtigen Gütern wie Zement, Zellulose, Stammholz usw. und des Massenguts berücksichtigt ebenfalls falls das Kriterium Warenwert. Eine Trennung der Merkmale Art der Leistung, Kosten und Belastbarkeit der Ware ist unmöglich.

¹ Darunter beispielsweise Stammholz, Zellulose in Ballen, Zement in Säcken, Guano-Salpeter in Säcken, Ferro-Silicium verpackt, Kunstdünger in Säcken, Holzpaste, Schienen unter 12 m Länge.

Beim direkten Umschlag in offenen oder gedeckten Waggon oder LKW werden im Warenverzeichnis den Waren, deren Umschlag abweichend vom Basisstarifsatz tarifiert wird, die jeweiligen Preise zugeordnet. Die Mehrzahl aller genannten Waren wird zum einheitlichen Basisstarif umgeschlagen. Hierunter fallen beispielsweise Eisen und Stahl, Aluminium, Asphalt, Bitumen, Chlorate, Mehl, Nüsse, Zucker, Kartoffeln. Die Preise für den Umschlag der übrigen Güter schwanken zwischen ± 55 v. H. und ± 470 v. H. um die Basisstarifsätze. In einer Reihe von Fällen ist der Abstand vom Basisstarifsatz unterschiedlich, je nachdem, ob es sich um das Aufsetzen auf offenes oder gedecktes Transportgefäß handelt. Daneben findet sich bei einigen Gütern eine in die Wertstaffel eingefügte Mengestaffel, indem mit steigender Menge des Umschlagsgutes der am Wert orientierte Preis fällt. Der Umschlag des von der horizontalen Staffel erfaßten Erzes wird außer nach der umzuschlagenden Menge auch nach der Art der Verpackung (lose, in Säcken, Fässern usw.) differenziert.

Werden Sendungen von weniger als 15 t Gewicht direkt auf Waggon oder LKW umgeschlagen, so sind die Tarifsätze für das Aufsetzen auf Kai anzuwenden. Diese sprunghafte Erhöhung des Umschlagsentgelts bei kleineren Mengen als 15 t bildet eine rudimentäre, offensichtlich nicht am Produktionskostenverlauf orientierte Mengestaffel. Da mit sinkenden Kosten je Leistungseinheit im Bereich bis zu 15 t Umschlagsgütermenge der Differentialgewinn steigt, wird über die intervallfixe Mengestaffel klar ersichtliche Preisdifferenzierung einfachster Art getrieben.

Es fällt auf, daß die horizontale Staffel des Tarifs der Frais de Réception au Port d'Anvers eine weitaus größere Spannbreite aufweist als die Tarife für den Importverkehr der Nordhäfen. Berücksichtigt man jedoch, daß die höchst- und niedrigsttarifizierenden Güter seltene und in geringen Mengen anfallende Waren sind, daß das Gros des Umschlagsgutes zu den Basisstarifsätzen oder zu Preisen umgeschlagen wird, die nur gering von den Basisstarifsätzen abweichen, so ist die gegenüber den Nordhäfen weniger ausgeprägte Werttarifizierung erkennbar. Der Tarif der Frais de Réception au Port d'Anvers liegt somit tarifsystematisch zwischen den Tarifen der Nordhäfen und denen Rotterdams, neigt jedoch aufgrund der starken Kostenorientierung zum Rotterdamer System.

3. 3. Freie Preisbildung

Die Preisbildung beim direkten Umschlag von Seeschiff in Binnenschiff ist der freien Vereinbarung zwischen Seeschiff und Warenempfänger überlassen. Einzelheiten hierüber sind nicht erhältlich. Die freie Preisbildung ist ein weiteres Kriterium dafür, daß das Tarifsysteem Antwerpens den Umschlagstarifen Rotterdams mehr ähnelt als denen der Nordhäfen.

3. Platzspesen der Straßburger Konvention in Antwerpen

Die Straßburger Konvention¹ hat für ihre Mitglieder eine den DFK-Platzspesen analoge Regelung der Platzspesen in Antwerpen getroffen. Da die Platzspesen der Straßburger Konvention tarifsystematisc den DFK-Platzspesen grundsätzlich gleichen, seien lediglich ihre Wesensmerkmale aufgezeigt. Die nach Berg- und Talverkehr (Import- und Exportverkehr) gegliederten Spesen weisen eine Differenzierung nach Art der Leistung und eine Mengenstaffel auf. Die Belastbarkeit des Umschlagsgutes findet keine Berücksichtigung.

Die Tarifierung nach Art der Leistung im Bergverkehr enthält die von Rotterdam bekannten Positionen "cif via Kai mit Umfuhr", "cif direkt" und "cif via Seedampferkai". Die Position "cif via Kai mit Umfuhr" ist auch - im Gegensatz zu Rotterdam - im Bereich zwischen 5 t und 29,9 t durch eine kleine Mengenstaffel differenziert.

Die Umschlagsleistungen im Talverkehr, die durch die Positionen "Ab frei R/S bis fob Seedampfer über Kai mit Umfuhr", "Fob Seedampfer direkt" und "Ab frei R/S bis auf Kai Rheinreederei" erfaßt werden, tarifieren ebenfalls überwiegend nach den Produktionskosten. Für den Umschlag sperriger Güter und Schwerkolli werden nach Sperrigkeit und Gewicht differenzierte Zuschläge erhoben.

Der absoluten Höhe nach entsprechen die Platzspesen der Straßburger Konvention denen der DFK in Antwerpen.

4. Umschlag von Metallen

Um das Bild des Tarifsystems Antwerpener Umschlagspreise abzurunden, ist abschließend ein Umschlagstarif zu erwähnen, dessen Herkunft unbekannt und dessen genauer Leistungsinhalt infolge mangelnder Angaben unbestimmt ist. Wenngleich sich aus dem Tarif nur ersehen läßt, daß er Preise für den Exportumschlag von Metallen aus Waggons, LKW und Leichtern enthält, so hat der Tarif in diesem Zusammenhang bedeutende Aussagekraft, da er die bisher für Antwerpen gewonnenen Ergebnisse bestätigt.

Der Metall-Umschlagsgebührentarif weist nämlich neben der Unterscheidung nach Arten der Leistung - Umschlag aus Waggon und LKW und aus Leichter - eine sehr grobe Mengenstaffel (bis 50 t, 50 t bis 500 t, über 500 t) und eine verhältnismäßig schwach ausgeprägte Werttarifierung auf. Die überwiegend geringe Spannbreite der horizontalen Staffel läßt vermuten, daß in die Tarifierung nach Güterarten² auch Momente eingehen, die

¹ Die Straßburger Konvention stellt ein der Duisburger Frachtenkonvention entsprechendes Kartell der Binnenschifffahrt für den Verkehr von und nach Straßburg dar. Kohle und Getreide werden von der Konvention nicht erfaßt.

² Neben der globalen Differenzierung in Kupfer, Stahl, Eisen, Schlacken findet sich eine verfeinerte Unterteilung nach Warenarten wie z. B. Platten, Draht, Netzdraht usw.

aus unterschiedlicher Behandlung der Güter, also aus Kostenunterschieden resultieren. Die im Vergleich zu den Nordhäfen relativ schwach ausgebildete Differenzierung verdeutlicht den Gegensatz der Tarifsyste~~m~~e Antwerpens und der Nordhäfen. Dieser Gegensatz besteht darin, daß die Antwerpener Umschlagstarife tarifsyst~~e~~matisch aufgrund fehlender horizontaler Staff~~e~~l in Form eines verfeinerten Fächers, wie ihn die Nordhäfen aufweisen, den Tarifen Rotterdams näher stehen als denen Bremens und Hamburgs.

Schluß

I. Preisgefälle zwischen den Nordhäfen und den Westhäfen

Nachdem die wesentlichen Determinanten des Wettbewerbs und der Preisbildung auf den Umschlagsdienstleistungsmärkten der repräsentativen Seehäfen des Antwerpen - Hamburg - Range bekannt und die Tarifsyste~~m~~e der Seehäfen auf die sie bestimmenden Tarifierungskriterien hin untersucht worden sind, können Schlußfolgerungen auf das Preisgefälle zwischen den Seehäfen gezogen werden.

Die Umschlagspreise der Nordhäfen sind überwiegend das Ergebnis institutionalisierter Preisbildung. Die Tarifsyste~~m~~e enthalten preisbildende Faktoren, die historisch überkommen sind. Die Dynamik der Märkte insbesondere nach dem Zweiten Weltkrieg hat dazu geführt, daß in den Nordhäfen gegenwärtig nach Prinzipien tarifiert wird, die von der Entwicklung teilweise oder ganz überholt worden sind. Die erzwungene und freiwillige Bindung der Seehafenverkehrswirtschaft an Institutionen, die auf dem Monopolprinzip beruhen, hat zwar eine relative Stabilisierung des Umschlagspreisniveaus bewirkt, aber auch latenten internen und externen Wettbewerb induziert, der die Grundlage der Monopoltarifierung gefährden kann. In den vergangenen Jahren fanden die neu entstandenen Kapazitäten des Angebots durch den Aufschwung des über die Seehäfen laufenden Außenhandels Beschäftigung; die Elastizität der Nachfrage nach Umschlagsdienstleistungen in bezug auf deren Preise blieb im Zeitablauf absolut gering.

Seit einiger Zeit haben die Verlangsamung des wirtschaftlichen Wachstums und der verstärkte Wettbewerb auf den Exportmärkten die Außenhandel treibende Wirtschaft kostenempfindlicher werden lassen. Das verstärkte Streben der Unternehmer nach Realisierung der Minimalkostenkombination schlägt sich in der Erhöhung der direkten und indirekten Elastizität der Nachfrage nach Umschlagsdienstleistungen in bezug auf die Preise nieder. Die Nordhäfen reagierten bisher auf diese gegenüber früher veränderte Da-

tenkonstellation nicht mit einer grundsätzlichen Revision der Tarifsysteme, sondern nur mit sporadischen, gezielten und vertraulichen Preissenkungen.

Demgegenüber hat die andersartige Marktmorphologie der Westhäfen den monopolistischen Zusammenschluß der Anbieter zum Zwecke monopolistischer Verhaltensweise der Seehafenverkehrswirtschaft verhindert und Tarife entstehen lassen, die dem Umstand latenten internen und externen Wettbewerbs und hohen Substitutionselastizitäten Rechnung tragen und die sich überwiegend an den Produktionskosten orientieren. Dem Vorteil der Tarifsysteme der Westhäfen, flexibel zu sein, steht der Nachteil gegenüber, daß bei der herrschenden Transparenz, Vollkommenheit und Interdependenz der Märkte ruinöser Wettbewerb nicht ausgeschlossen ist.

Die unterschiedlichen Tarifsysteme der Nord- und Westhäfen bewirken, daß die Umschlagssätze der Nordhäfen ¹ als monopolisierte Preise über den kosten- und marktorientierten Preisen der Westhäfen liegen. Diese Feststellung kann aber nur pauschal getroffen werden. Die in den Tarifen aufgeführten Leistungen entziehen sich infolge ihres verschiedenen Inhalts und differierender Qualität und Effizienz (Struktur, Technik, Schnelligkeit, Sorgfalt usw.) einem unmittelbaren Vergleich. ² Die aus der Gegenüberstellung der Tarifsysteme gewonnene Erkenntnis, daß in den Westhäfen billiger umgeschlagen wird als in den Nordhäfen, wird durch die Erfahrung der Außenhandel treibenden Wirtschaft bestätigt. Danach liegen die Westhäfen beim Umschlag größerer Parteien preislich günstiger als die Nordhäfen. Der Umschlag kleiner Parteien gestaltet sich durchschnittlich gleich teuer oder wird in den Nordhäfen zu günstigeren Sätzen vorgenommen. Darin zeigt sich einmal, daß die Westhäfen aufgrund ihrer kostenorientierten Preispolitik keinen "Kampf um die Kiste" führen; zum anderen wird deutlich, daß kleine Sendungen über die deutschen Häfen häufig zu Unterkostenpreisen abgewickelt werden. Ein allgemeines Urteil über die Preiswürdigkeit eines Hafens hat aber auch die Struktur des Umschlagsgutes zu berücksichtigen. So wird beispielsweise bei der Feststellung, daß Rotterdams Umschlagssätze erheblich unter denen der Nordhäfen liegen, häufig vergessen, auf die Massengutorientierung Rotterdams hinzuweisen und den erheblich höheren Anteil des Stückguts am Gesamtumschlag der Nordhäfen herauszustellen. Die Höhe der Seehafenumschlagskosten ist dann für den Weg der Ware entscheidend, wenn die übrigen Kosten der Beförderung der Ware zu und von den Seehäfen gleich sind und keine Präferenzen der Nachfrager nach Umschlagsdienstleistungen bestehen. Die liberale Verkehrspolitik der niederländischen Verkehrsträger und die Flexibilität der Tarifpolitik des grenzüberschreitenden Verkehrs bewirken, daß ausländische Verkehrsträger die teilweise monopolistisch ausgerichteten Tarife der Deutschen Bundesbahn und des RKT ³ unterbieten. ⁴ Die Reichweite

¹ von den gezielten Preissenkungen sei abgesehen.

² Vgl. OLDEWAGE, R., Die Nordseehäfen im EWG-Raum, a. a. O., S. 100.

³ Reichskraftwagentarif.

Anm. ⁴ s. nächste Seite.

der Westhäfen in das Hinterland der deutschen Seehäfen wird demnach außer durch das Umschlagstarifsystem auch durch die Frachtvorteile des Zu- und Ablaufverkehrs bestimmt. Für die deutschen Seehäfen tritt außerdem wettbewerbsschwerend hinzu, daß auf die Seefrachten des von den USA und von Kanada einkommenden Verkehrs bei bestimmten Warenarten¹ Range-Zuschläge erhoben werden, die etwa 10 v. H. der Seefracht bis zu den Benelux-Häfen betragen. Da der Anteil der Hafenkosten an den Gesamtbeförderungskosten einer Ware minimal ist, genüge, so wird häufig gefolgert, die Harmonisierung der Zu- und Ablauffrachten, um die "Verzerrungen" im Wettbewerb der Seehäfen zu eliminieren. Dabei wird jedoch Entscheidendes verkannt. Je mehr der Zu- und Ablaufverkehr harmonisiert wird, umso stärker wird der Einfluß der Umschlagskosten der Seehäfen auf den Weg der Ware. Außerdem ist der Anteil der Seehafenkosten an den Gesamtbeförderungskosten einer Ware keineswegs so gering, wie er immer hingestellt wird. Letzten Endes sind die Seehafenkosten nicht als Anteil der Gesamtbeförderungskosten oder des Warenwertes, sondern als absoluter Betrag entscheidend dafür, über welchen Seehafen die Ware ihren Weg nimmt. Der absolute Betrag der im Seehafen anfallenden Umschlagskosten belastet je nach Vertragskonditionen den Hersteller, den Ein- und Ausfuhrhandel oder den Empfänger. Es gibt eine Reihe von hochwertigen Ein- und Ausfuhrwaren, die von der in den deutschen Seehäfen besonders ausgeprägten Import- und Exportwirtschaft mit äußerst geringen Gewinnmargen gehandelt werden. Trägt der Ein- oder Ausfuhrhändler die Platzspesen eines Seehafens, so sind in derartigen Fällen die Gesamtbeförderungskosten oder gar der Warenwert als Maßstab der Belastung durch die Hafenkosten völlig irrelevant. In bezug auf die Gewinnspanne des Händlers ergeben die Platzspesen einen hohen Anteil und werden damit u. U. allein entscheidend dafür, über welchen Hafen die Ware ein- oder ausgeführt wird. Der Beweis hierfür ist die bedrohliche Abwanderung des Eigenhandels deutscher Seehäfen nach Rotterdam.² Hieran wird die Fehleinschätzung der Nachfrage- und Substitutionselastizität des Handels in bezug auf die Preise durch die Anbieter von Umschlagsleistungen in den deutschen Seehäfen und die daraus resultierende falsche Tarifpolitik deutlich. Die falsche Tarifpolitik besteht darin, daß die Hafenverwaltungen und Hafenumschlagsbetriebe ihren binnenländischen Großkunden bei der Berechnung der Hafenge-

Anm. ⁴ von Vorseite:

Der von der Nederlandsche Internationale Wegevervoer-Organisatie (NIWO) dem Kraftwagen empfohlene Tarif liegt erheblich unter den deutschen Tarifen und schließt mehr Leistungen ein als der RKT.

¹ z. B. Getreide, Öle, Chemikalien, Farbstoffe.

² SCHULZ-KIESOW, P., Die Eigenhandels- und Verkehrsstruktur der Häfen Hamburg und Bremen im Blickfeld der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, Düsseldorf 1958, passim; ferner "Die Wettbewerbslage Hamburgs", a. a. O., passim und "Die Kosten in den Häfen Hamburg und Rotterdam", a. a. O., passim. Der interessierte Leser findet dort auch statistische Unterlagen.

bühren erheblich entgegenkommen, nicht dagegen dem in den Häfen beheimateten Eigenhandel.¹

II. Blick auf die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft

Hamburg und Bremen befinden sich in bedrohlicher Randlage im Gemeinsamen Markt, da die Westhäfen aufgrund ihrer geographischen Lage den Ballungszentren der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft von Vorteil sind. Hamburg ist dabei stärker bedroht als Bremen.

Seit Beginn der stufenweisen Realisierung der EWG ist das Ein- und Ausfuhrvolumen des EWG-Raumes über die Seehäfen der Gemeinschaft erheblich gewachsen, für Rotterdam stärker als für die Nordhäfen. Der über Hamburg laufende Anteil der gesamten Ein- und Ausfuhr der Bundesrepublik hat sich in den letzten Jahren erheblich verringert.

Von absoluter Einbuße der Nordhäfen ist bisher noch nichts zu spüren. Die Nordhäfen profitierten bis jetzt von der dem konjunkturellen Aufschwung eigentümlichen absolut geringen Elastizität der Nachfrage nach Umschlagsdienstleistungen in bezug auf die Preise, den vorhandenen Präferenzen und ihrer dem Umfang nach unbekannten aktiven Preispolitik. Im Zeitablauf pflegen Präferenzen und andere Unvollkommenheitsfaktoren eines Marktes mit steigender direkter Preiselastizität abzunehmen. Wird das augenblickliche Tarifsysteem der Nordhäfen unverändert auch in Zukunft beibehalten, kann die Entwicklung der Nordhäfen ungünstiger verlaufen, wenn eine allgemeine internationale Wachstumsabschwächung und intensiver Preiswettbewerb am internationalen Markt die Nachfrage nach Seehafenumschlagdienstleistungen preisempfindlicher werden lassen. Die Dynamik der Märkte in räumlich-tariflicher und zeitlicher Hinsicht zwingt die Nordhäfen zu einer Neuorientierung² ihrer Situation. Während die Nordhäfen in der Vergangenheit die Umschlagspreise erhöhten, senkte Antwerpen seine Hafenkosten, indem es eine Umverteilung der Last von der Ware auf das Schiff vornahm, und verschaffte sich durch Verbesserung der Qualität der Leistungen und Aufstellungen klarer Usancen, die Eventualkosten und Konditionen regeln, bei den Nachfragern Präferenzen. Die Einsicht der Nordhäfen, daß sie ihre einstige, in vielen Bereichen stark ausgeprägte Monopolsituation nicht mehr innehaben, muß von der Aufgabe oder dem erforderlichen Abbau der unter gegebenen Umständen ökonomisch falschen monopolistischen Verhaltensweise begleitet sein. Von den Westhäfen ist eine

¹ SCHULZ-KIESOW, P., Die Eigenhandels- und Verkehrsstruktur, a. a. O., S. 14 f.

² Es ist interessant, festzustellen, daß das britische Ministry of Transport dem Parlament eine Studie über die Häfen Englands vorgelegt hat, in der auch eine Neuorientierung der Hafenpolitik für notwendig befunden wird. In einer Reihe von Fällen stimmen wir mit den Ergebnissen der Studie überein, so z. B. darin, daß das Rechnungswesen der Hafenbetriebe reorganisiert werden sollte und daß die große Anzahl verschiedener Hafenbetriebe bestimmte Aus-

Fortsetzung s. nächste Seite.

Änderung der Tarifierungsprinzipien und Verhaltensweisen aufgrund der dort herrschenden Angebotsmorphologie nicht zu erwarten. Neben dieser Anpassung der deutschen Seehäfen an die gegebene Datenkonstellation hat eine Liberalisierung und Harmonisierung des Zu- und Ablaufverkehrs zu erfolgen, die auch Wettbewerbsverfälschungen von dieser Seite ausschließt.

Schulz-Kiesow hält gleiche Platzkosten in allen Häfen für außerhalb jeder Debatte stehend: "Eine gewisse Harmonisierung der Hafengebühren und -tarife ist nicht leicht, aber keineswegs undurchführbar. Es sollten sich alle am Gemeinsamen Markt beteiligten Häfen zur Einhaltung ihrer offiziellen Hafengebühren verpflichten." ¹ Die Bestandsaufnahme der Determinanten der Verhaltensweisen der Anbieter kaufmännisch-organisatorischer und technischer Umschlagsdienstleistungen in Seehäfen, die das Anliegen dieser Studie war, offenbart, daß eine Verpflichtung der Seehäfen zur Einhaltung der gegenwärtigen offiziellen Platzspesen keine Lösung darstellen kann, die den ökonomischen Gegebenheiten entspricht. Ein Einfrieren des tariflichen Status quo der EWG-Häfen hieße die Bestimmungsgründe marktwirtschaftlicher Verhaltensweisen negieren, die Nordhäfen an ihre ökonomisch falsche Situation fesseln und jeden Adjustierungsprozeß verhindern. Eine derartige Politik muß sich notwendigerweise zuungunsten der Nordhäfen auswirken und würde sich durch die erfolgende Reaktion der Nordhäfen selbst aufheben. Schritte in dieser Richtung wären nur dann denkbar, wenn die Determinanten der Verhaltensweisen der Anbieter aller Häfen harmonisiert würden.

Fortsetzung der Anm. ² von Vorseite:

wirkungen auf die Häfen haben. Vgl. Ministry of Transport, Report of the Committee into the Major Ports of Great Britain, London 1962.

¹ SCHULZ-KIESOW, P., Die Eigenhandels- und Verkehrsstruktur, a. a. O., S. 15.

Literaturverzeichnis

- ABC der Binnenschifffahrt, Hamburg, 1956.
- BERKENKOPF, PAUL, Der Verkehr in der Marktwirtschaft in "Zeitschrift für Verkehrswissenschaft", 25. Jg. , 1954 (I).
- BOLLE, ARVED, Über die Verwaltung der Seehäfen in der Deutschen Bundesrepublik, Schriftenreihe der Gesellschaft zur Förderung des Verkehrs e. V. , Hamburg 1960.
- COURNOT, AUGUSTIN, Untersuchungen über die mathematischen Grundlagen der Theorie des Reichtums, Jena 1924.
- DEAN, JOEL, Managerial Economics, New York 11, 1951.
- Denkschrift über die Grundausrichtung der gemeinsamen Verkehrspolitik, Europäische Wirtschaftsgemeinschaft, Kommission , Brüssel, 10. 4. 61.
- Die Kosten in den Häfen Hamburg und Rotterdam und ihre Bedeutung für die Wettbewerbslage der Ölmühlen und der Futtermittelindustrie in Hamburg, Studie über die höheren Kosten des Hamburger Hafens im Vergleich mit Rotterdam, 1961, zusammengestellt von der Hamburger Ölmühlen- und Futtermittelindustrie.
- Die Wettbewerbslage Hamburgs als Einfuhrumschlagsplatz gegenüber konkurrierenden ausländischen Häfen, Untersuchung der Wirtschaftsvereinigung Groß- und Außenhandel Hamburg e. V. , Hamburg, April 1960.
- DUBOIS, RENÉ GEORGES, Die Kartellierung im Verkehrswesen, Inaugural-Dissertation, Bern, 1956.
- GUTENBERG, ERICH, Grundlagen der Betriebswirtschaftslehre, Erster Band, Die Produktion, Berlin, Göttingen, Heidelberg 1960.
- Handelsblatt, Nr. 226/1961, Artikel "Seeverkehr/Hafenwirtschaft".
- Ministry of Transport, Report of the Committee of Inquiry into the Major Ports of Great Britain, London 1962.
- OLDEWAGE, ROLF, Die Nordseehäfen im EWG-Raum. Fakten und Probleme. Hamburg, Bremen, Wilhelmshaven, Emden, Amsterdam, Rotterdam, Antwerpen, Gent und Dünkirchen. Tübingen 1963.
- OTT, ALFRED, E. , Marktform und Verhaltensweise, Stuttgart 1959.
- PREDÖHL, ANDREAS, Verkehrspolitik, Göttingen 1958.
- SCHNEIDER, ERICH, Einführung in die Wirtschaftstheorie, II. Teil, Wirtschaftspläne und wirtschaftliches Gleichgewicht in der Verkehrswirtschaft, Tübingen 1955.
- Schriftenreihe des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesverkehrsministerium, Heft 9, "Grundsätze zur Verkehrspolitik", Bad Godesberg 1961.

- SCHULZ-KIESOW, PAUL, Die Eigenhandels- und Verkehrsstruktur der Häfen Hamburg und Bremen im Blickfeld der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, Düsseldorf 1958.
- SEIDENFUS, HELLMUTH STEFAN, Verkehrsmärkte (Marktform, Marktbeziehung, Marktverhalten), Basel und Tübingen 1959.
- VON STACKELBERG, HEINRICH, Marktform und Gleichgewicht, Wien und Berlin 1934.
- Union des Expéditeurs d'Anvers, Bulletin No. 53, Februar 1960.
- VORMBAUM, HERBERT, Differenzierte Preise, Köln und Opladen 1960.
- WIEDENFELD, KURT, Transportwesen, Tübingen 1930.

